13 Steps to Bloody Good Luck- Gujarati (Gujarati Edition)

Sanghi, Ashwin

VISIT...

LANZAROTE Caliente.COM



13 પગલાં જબરદસ્ત સદ્દનસીબનાં



અશ્વિન સાંઘી

અનુવાદઃ આશિષ ભીન્ડે

વેસ્ટલૅન્ડ લિ
13 પગલાં જબરદસ્ત સદનસીબનાં

અશ્વિન સાંઘીની ગણના ભારતના સૌથી વધુ વેચાતા અંગ્રેજી ફિક્શન લેખકોમાં થાય છે. *13 સ્ટેપ્સ્ ટૂ બ્લડી ગુડ લક* એ નૉન-ફિક્શન શ્રેણીમાં તેમનું પગરણ છે.

અત્યાર સુધીમાં અશ્વિને ત્રણ સ્વતંત્ર નવલકથાઓ લખી છે, આ બધી બૅસ્ટસેલર્સ પુરવાર થઈ છે, તેમાં રોઝાબાલ લાઈન, ચાણક્યાઝ ચાન્ટ અને ધ ક્રિષ્ના કીનો સમાવેશ થાય છે. આ ઉપરાંત તેમણે ક્રાઈમ થ્રિલર, પ્રાયવેટઈન્ડિયાનું સહ-લેખન, વિશ્વના અવ્વલ ક્રમના બૅસ્ટસેલિંગ લેખક જૅમ્સ પૅટરસન સાથે મળીને કર્યું છે.

અશ્વિન ન્યૂ યૉર્ક ટાઈમ્સ બૅસ્ટસેલિંગ લેખક છે. તેમનાં પુસ્તકો લાખોની સંખ્યામાં વેચાયા છે અને અનેક ભાષાઓમાં તેનાં અનુવાદ થયાં છે. અશ્વિનનો સમાવેશ ફૉર્બ્સ ઈન્ડિયાના 2012 સેલિબ્રિટી 100 રૅન્કિંગ્સમાં કરવામાં આવ્યો હતો તથા તેઓ 2011ના ક્રૉસવર્ડ પૉપ્યુલર ચૉઈસ એવૉર્ડના વિજેતા પણ છે.

અશ્વિને મુંબઈની કથૅડ્રલ એન્ડ જૉન કૅનન સ્કૂલ, તથા સૅન્ટ ઝૅવિયર્સ કોલેજ, મુંબઈ ખાતેથી શિક્ષણ લીધું છે. તેઓ યાલ યુનિવર્સિટીની બિઝનેસની માસ્ટર્સ ડિગ્રી ધરાવે છે. અશ્વિન મુંબઈમાં તેમની પત્ની તથા પુત્ર સાથે રહે છે.

અશ્વિનનો સંપર્ક તેમના ટ્વિટર હૅન્ડલ @ashwinsanghi દ્વારા, ફૅસબૂક પર facebook.com/shawnhaigins દ્વારા, અથવા તેમની વૅબસાઈટ www.sanghi.in દ્વારા કરી શકાય છે.

તમે જો તેમના પુસ્તકોની પ્રતોનો ઑર્ડર મોટા જથામાં કૉર્પોરેટ/ભેટ તરીકે આપવા માગતા હો તો, 13stepstobloodygoodluck@gmail . પર કૃપા કરી લખો અથવા www.13steps.in ની મુલાકાત લો.

અનુવાદકનો પરિચય

આશિષ ભીન્ડે 1999થી પત્રકારત્વ ક્ષેત્રે સંકળાયેલા છે. હાલ તેઓ મુંબઈથી પ્રગટ થતાં ગુજરાતી દૈનિક 'જન્મભૂમિ' સાથે સિનિયર ન્યૂઝ એડિટર તરીકે જોડાયેલા છે. આ પૂર્વે ભાસ્કર ગ્રુપના ગુજરાતી અખબાર 'દિવ્ય ભાસ્કર'ના એન્ટરટેઈન્મેન્ટ એડિટર તરીકે સાત વર્ષ સેવા આપી હતી. હાલ, 'જન્મભૂમિ'ની વિવિધ વિષયની સાપ્તાહિક પૂર્તિઓનું સંપાદન કરવાની સાથે ક્રિકેટ, ટેક્નોલૉજી, લાઈફસ્ટાઈલ, ફૂડ, ફિલ્મ- નાટક- ટીવી, અધ્યાત્મ, સાંપ્રત ઘટનાઓ તથા હૅલ્થ-ફિટનેસ અને ન્યૂઝ ફીચર્સ જેવા વિષયો પર તેમની કલમ ચાલે છે.

અનુવાદ ક્ષેત્રે એકાદ દાયકા કરતાં વધુનો અનુભવ તેઓ ધરાવે છે. આ દરમિયાન વિવિધ વિષયોના પુસ્તકો, બ્રૉશર્સ, લીફલૅટ્સ, જીવનચરિત્ર, ટીવી એડ, રેડિયો સ્પૉટ તથા શૈક્ષણિક મટિરિયલ જેવા અનુવાદ કાર્યો તેમણે હાથ ધર્યા છે. ગુજરાતી ઉપરાંત અંગ્રેજી, મરાઠી અને હિન્દી જેવી ભાષાઓ પર પણ તેઓ પ્રભુત્વ ધરાવે છે.

13 પગલાં જબરદસ્ત સદનસીબનાં

અશ્વિન સાંઘી

અનુવાદક – આશિષ ભિંડે



Westland Ltd

westland ltd
61, II Floor, Silverline Building, Alapakkam Main Road, Maduravoyal, Chennai 600095
93, I Floor, Sham Lal Road, Daryaganj, New Delhi 110002
www.westlandbooks.in

First Published in English as *13 Steps to Bloody Good luck* by Westland ltd 2014
First published in Gujrati as *13 Pagalan Zabardast Sadnaseebna* by Westland ltd, in association with Yatra Books, 2016

ISBN: 9789386224200

Gujrati edition coordination: TranslationPanacea

citations.

આ નાનકડું પુસ્તક મારા પિતા, મહેન્દ્ર સાંઘીને સમર્પિત છે
(જેમણે મને મારાં સપનાંને અનુસરવાની તથા મારા પોતાના નસીબને
આકાર આપવાની સ્વતંત્રતા આપી)

અનુક્રમણિકા

I
ત્રણ ‘આર’

બૅસ્ટસેલર લેખક હોવું એ અદભુત લાગણી છે. મારા પ્રકાશક મને પ્રેમ કરે છે (ઘણું કરીને કોઈ પણ શરત વિના) મારા કોન્ટ્રાક્ટ બહુ આસાનીથી સાઈન થઈ જાય છે (મોટા ભાગે મારી શરતો પર) મારી રૉયલ્ટીઝ મને આરામદાયક જીવન આપે છે. સેમિનારો, કાર્યક્રમો તથા સાહિત્ય ઉત્સવોમાં, વાચકો તથા ચાહકો મને ઘેરી વળે છે. આમ, એક દૃષ્ટિએ જોઈએ તો, હું ખૂબ જ નસીબદાર વ્યક્તિ છું.

પણ જીવન કાયમ આવું નહોતું. 36 વર્ષની વયે મેં મારી પહેલી નવલકથા લખવાની શરૂઆત કરી. એ પહેલા મેં ક્યારેય એકાદ-બે પાનાં કરતાં વધારે કશું જ લખ્યું નહોતું, બીએની પરીક્ષામાં લખેલી વધારે પડતી લાંબી ઉત્તરપત્રિકાઓને અહીં હું ગણતરીમાં લેતો નથી. (એવી અફવા હતી કે પરીક્ષકો ઉત્તરપત્રિકાઓના વજનના આધારે માર્ક્સ આપતા).

ત્રણ વર્ષ બાદ, હું સફળ લેખક બન્યો ત્યારે, અનેક લોકોએ પૂછ્યું કેઃ ‘આ મારૂં સારૂં નસીબ હતું કે સખત મહેનત?’

‘હું નસીબમાં ખૂબ જ શ્રદ્ધા ધરાવું છું. હું જેટલી વધુ મહેનત કરૂં છું, એટલો જ વધારે ખુશનસીબ થાઉં છું,' એવું એક બિઝનેસ લેખક કોલમેન કૉક્સે લખ્યું છે. મને હંમેશા આશ્ચર્ય રહ્યું છે કે શ્રી. કૉક્સ ખરેખર સાચા હતા ખરા. સારા નસીબ જેવી કોઈ ચીજ જ ન હોય તો? જો કોઈની સફળતા માત્ર અને માત્ર તેની સખત મહેનત સાથે સંબંધ ધરાવતી હોય તો?

મારી પોતાની યાત્રા તરફ દૃષ્ટિ નાખતા, લેખક તરીકેની મારી સફળતાનું શ્રેય સખત મહેનતને આપવું ખરેખર અદભુત ગણાશે. સફળતા માટેનું શ્રેય પોતાની જાતને આપવાનું કોને ન ગમે? મારી આસપાસની દુનિયાનું નિરીક્ષણ કરતા જો કે, હું એ નિષ્કર્ષ પર આવ્યો છું કે કૉક્સનો સિદ્ધાંત ખરેખર અદભુત છે – પણ ખોટો છે. લેખક તરીકેની મારી પોતાની સફળતા પાછળ સખત મહેનત અથવા પ્રતિભાનું યોગદાન બહુ ઓછું છે. હું એવી ઘણી વ્યક્તિઓને મળ્યો છું જેઓ આપણામાંના મોટા ભાગના લોકો કરતાં વધુ મહેનતથી કામ કરે છે, આમ છતાં દુઃખદ વાત એ છે કે તેઓ અસફળ રહે છે. હું એવા લોકોને પણ જાણું છું જેમણે ખૂબ જ ઓછા પ્રયાસોમાં સારી ઊંચાઈ પ્રાપ્ત કરી છે.

અનેક પ્રતિભાશાળી લેખકો જેઓ પોતાની હસ્તપ્રતો પર વર્ષો સુધી મહેનત કરે છે, એ હદે કે પોતાના માસ્ટરપીસને પરિપૂર્ણ બનાવવાના પ્રયાસમાં ઘણીવાર તો તેઓ ભૂખ કે ઊંઘ પણ ભૂલી જતા હોય છે, આમ છતાં, તેઓ તથા તેમની રચનાઓ, બદનસીબે નોંધ લેવાયા વિના રહી જાય છે. આપણે મારા જેવા, સામાન્ય માણસ માટે લખતા લેખકોને જોઈએ છીએ, જેઓ બહુ જ ઓછા પ્રતિભાશાળી હોય છે છતાં જેમના લખાણો ધૂમ વેચાય છે અને લાખોની કમાણી પણ કરે છે.

જીવનના લગભગ દરેક ક્ષેત્રોમાં આપણે આ બાબતનું પુનરાવર્તન થતું જોતા

હોઈએ છીએઃ સિનેમા, ઉદ્યોગ, બૅન્કિંગ, લલિત કળા તથા રાજકારણમાં પણ આવું જોવા મળે છે. એવા અનેક લોકોના ઉદાહરણો આપણને મળી રહે છે જેઓ તેમના હિસ્સાના સારા નસીબ કરતાં ઘણો મોટો હિસ્સો આકર્ષી લે છે. આ બાબત શું સમજાવે છે?

એક નાનકડો વિચાર

હાલમાં જ યોજાયેલા એક સાહિત્યિક કાર્યક્રમમાં એક યુવતીએ મને પ્રશ્ન કર્યો: 'એવાં કયાં પરિબળો છે જેમનું લેખક તરીકેની તમારી સફળતામાં યોગદાન છે?' મારો જવાબ, કદાચ તેની અપેક્ષાથી સાવ અલગ, આ હતોઃ

મારી પ્રથમ નવલકથા રોઝાબાલ લાઈન પૂરી કર્યા બાદ, હું તેને લિટરરી એજન્ટસ અને પ્રકાશકોને આપવાની પ્રક્રિયામાં હતો. સો કરતાં વધુ પત્રો મોકલ્યા બાદ, જ્યારે વિનમ્રતાભર્યા તથા બહુ વિનમ્ર ન કહેવાય એવા વળતા જવાબ આવ્યા ત્યારે હું ખૂબ જ હતાશ હતો. એક વર્ષ બાદ, મારા માટે એક વાત દીવા જેવી સ્પષ્ટ હતી કે, મારા કામમાં કોઈને ખરેખર કશો જ રસ નહોતો.

મેં મારી પરિસ્થિતિનું વર્ણન મારા પિતા સાથે ભોજન કરી રહેલા અમારા એક નિકટના પારિવારિક મિત્ર સામે કર્યું. જૉની વૉકર બ્લૅક લેબલ ના ત્રીજા પૅગનો એક મોટો ઘૂંટડો ભરતા એ પંજાબી સદગૃહસ્થે જવાબ આપ્યો, 'જો દીકરા, એક વાત યાદ રાખજે, જીવનમાં, નવ્વાણું ટકા બાબતો સારા નસીબ પર અવલંબે છે.'

મેં સહેજ દલીલભર્યા સ્વરમાં પૂછ્યું : 'પણ અંકલ, બાકીના એક ટકાનું શું? એ તો જરૂર સખત મહેનત અથવા પ્રતિભા જ હશે ને?'

ખડખડાટ હસતા તેમણે વિજયી અદામાં જાહેર કર્યું, 'છેલ્લો એક ટકો? મારા બચ્ચા, એને કહેવાય છે બ્લડી ગૂડ લક*!* આને ધ્યાનમાં રાખો અને તમારા બ્લડી ગૂડ લકની રાહ જુઓ!'

આ વાતની મારા મગજ પર ઊંડી અસર થઈ હતી કદાચ એટલે જ મેં એ કિસ્સો એ સાહિત્ય ઉત્સવમાં મારા શ્રોતાઓ સામે મુક્યો.

એ સત્ર પૂરું થયા બાદ, એ જ યુવતીએ લૉબીમાં મને મળી અને ખચકાટ સાથે તેણે પૂછ્યું, 'સર, શું હું તમારો થોડો સમય લઈ શકું છું?' દેખીતી રીતે જ, મેં આપેલા દૃષ્ટાંત સામે તેને કંઈક વાંધો હતો.

'જો છેવટે નસીબ જ મહત્વનું પરિબળ હોય તો પછી, સખત મહેનત કરવાની અથવા વ્યક્તિએ પોતાના કૌશલ્યને નીખારવાની જરૂર જ શું?' તેણે પૂછ્યું. 'એ રીતે તો, માણસે કશું જ કર્યા વિના માત્ર બેસી રહેવું જોઈએ!'

તેની વાતમાં વજૂદ તો હતું.

તેની આ દલીલે મને સારા નસીબની પરિકલ્પનાને વધુ નજીકથી ચકાસવાની ફરજ પાડી. એ પછી એવું થયું કે, અનેક મહિનાઓ સુધી મે પીડા લઈ આ પરિકલ્પના પર

કામ કર્યું.

સદીઓથી, પોતાના નસીબને ચમકાવવા માટે માનવે શક્ય હોય એવી તમામ બાબતો કરી જોઈ છેઃ યુદ્ધો પૂર્વે રોમન્સ પ્રાણીઓની બલિ આપતા, હિન્દુઓએ અંકશાસ્ત્ર, જ્યોતિષશાસ્ત્ર તથા રત્નોનો ઉપયોગ દેવો સાથેના તેમના સમીકરણને સુધારવા માટે કર્યો; પોતાના ખરાબ નસીબને ભગાડી મુકવા આફ્રિકાના કેટલાક ભાગોએ જાદુટોણા, ભૂવા-તાંત્રિક તથા મંત્ર-તંત્ર ઉપયોગ કર્યો; યુરોપે વળગાડ મુક્તિ માટેના જાદુમંતરનો, પોપના આશીર્વાદ અને ગૂડ લક ચાર્મ્સનો ઉપયોગ કર્યો; મોટા ભાગનું વિશ્વ હજી પણ આ માટે પ્રાર્થનાઓ તથા વિધિઓનો માર્ગ અપનાવે છે. આ યાદીનો કોઈ અંત નથી.

અને ખરું પૂછો તો, આ જ મુખ્ય સમસ્યા છે.

નસીબને વૈવિધ્યસભર અગમ્ય-અકળ વસ્તુઓ, અંધશ્રદ્ધા તથા વિધિઓ સાથે સાંકળવામાં આવ્યું છે, પણ તેને સારાસાર વિવેકથી મૂલવવાનો પ્રયાસ ભાગ્યે જ થયો છે. આને કારણે સદનસીબ પર ખરાબ આવરણ ચડે છે. આથી, નસીબ પર આધાર રાખનારને દુનિયા સામાન્ય રીતે હીણી નજરે જુએ છે.

કેટલાક મહિનાઓ બાદ, હું શાળાકાળના મારા એક મિત્ર અને હવે બહુપ્રતિષ્ઠિત એવા એક આર્કિટેક્ટ સાથે ડ્રિન્ક લઈ રહ્યો હતો. તેણે કરેલી એક વાતે મને વિચાર આપ્યો. સમજોને કે, મારા માટે એ ક્ષણ લગભગ બોધીસત્વ પામવા જેવી હતી. 'વ્હૉટ એન આઈડિયા સરજી!' મોબાઈલ નેટવર્ક કંપનીની આ ટૅગલાઈન બોલી પડતા મારી જાતને હું રોકી શક્યો નહીં.

આ નાનું પુસ્તક આ વિચાર વિશે છે, સારા નસીબના વિચાર વિશે.

નેપોલિયનનો સ્વભાવ ગુણ

વિશ્વના મહાનતમ યુદ્ધ મુત્સદીઓમાંના એક નેપોલિયન બોનાપાર્ટના જીવનની એક ઘટના પર નજર કરો:

> એક બેઠક દરમિયાન, તેના હાથ નીચેના માણસોએ નેપોલિયન બોનાપાર્ટને અત્યંત સમર્થ સાબિત થઈ રહેલા એક નવા સેનાપતિ વિશે જણાવ્યું .
>
> આ નવા માણસની બહાદુરી, કુશળતા, દૃઢ નિશ્ચય તથા આયોજન કૌશલ્યની વાતોને નેપોલિયન સામે ખૂબ જ વિસ્તારપૂર્વક તેમણે મુકી.
>
> નેપોલિયને વચ્ચે જ પોતાનો હાથ અધીરાઈપૂર્વક ઊંચો કરી ને હલાવ્યો. આ બધું તો ઠીક છે, નેપોલિયને કહ્યું. 'પણ મને એ કહો: શું તે નસીબદાર છે?'

નેપોલિયનનો સવાલ આપણા સમયમાં કદાચ કેટલાક અંશે વિચિત્ર પણ લાગે, પણ તેમણે નસીબને કોઈ બાહ્ય-અસબદ્ધ પરિબળ તરીકે ન જોતાં વ્યક્તિગત વિશિષ્ટતા તરીકે જોયું. એક નસીબદાર વ્યક્તિ જ, ગમે તેવી વિપરિત પરિસ્થિતિમાં પણ સફળ થશે. બીજી બાજુ, એક સક્ષમ અને લાયકાત ધરાવનાર સેનાપતિને નસીબનો સાથ નહીં હોય તો તે યુદ્ધભૂમિમાં નિષ્પ્રભ પુરવાર થઈ શકે છે.

આપણે જાણીએ છીએ કે વ્યક્તિ ઊંડા અભ્યાસ અને પ્રશિક્ષણ દ્વારા પોતાની જાતને એક સારા વક્તા, વધુ આયોજનબદ્ધ, વધુ મળતાવડી અથવા કાર્યક્ષમ બનાવી શકે છે. આપણા સ્વભાવનો હિસ્સો ન હોય એવી અનેક વિશિષ્ટતાઓ તથા વ્યક્તિગત લક્ષણો પણ સ્વભાવ દ્વારા જ વિકસાવી શકાય છે. શું નસીબને આ પ્રકારે વિકસાવી શકાય છે? નસીબદાર થવા માટે શું કોઈ પોતાની જાતને પ્રશિક્ષિત કરી શકે છે?

તો મને નવા દૃષ્ટિકોણ તરફ દોરનારી મારા આર્કિટેક્ટ મિત્ર સાથેની મારી વાતચીત શું હતી? ચાલો તમારા માટે હું તે ફરીથી કહું છું.

રેઈન! રેઈન!

મારા મિત્રએ જણાવ્યું કે મુંબઈમાં એક 'ગ્રીન' બિલ્ડિંગનું બાંધકામ તેની નિગરાણી હેઠળ ચાલી રહ્યું હતું. આ બિલ્ડિંગની અનેક વિશેષતાઓમાંની એક હતી અદ્યતન રેઈનવૉટર હાર્વેસ્ટિંગ સિસ્ટમ.

'રોજિંદા ધોરણે મુંબઈની પાણીની જરૂરિયાત 4,200 દસ લક્ષ લીટર (એમએલડી) છે. આમાંથી મહાનગર પાલિકા માત્ર 3,400 એમએલડી પાણીનો પુરવઠો જ કરે છે. આમ દરરોજ 800 એમએલડી પુરવઠાની ઘટ પડે છે,' તેણે સમજાવ્યું.

'તારો ચોક્કસ મુદ્દો શો છે?' મેં મારી મનપસંદ સિંગલ મૉલ્ટની નીટ (પાણીની તંગી વિશેની મારા મિત્રની ચિંતાની નોંધ લેતા મેં તેમાં પાણી ઉમેરવાનું ટાળ્યું) ચુસ્કી લેતા પૂછ્યું.

'વેલ, મુંબઈને દર વર્ષે 2,200 મિલિમીટર જેટલો વરસાદ મળે છે. આ વરસાદનું પાણી અંતે નાળા કે સમુદ્રમાં વહી જાય એ પૂર્વે જો 70 ટકા પાણી બચાવી લઈએ, તો પણ પાણીની તંગીની આપણી સમસ્યા કાયમ માટે ઉકેલાઈ જાય,' તેણે વાત આગળ વધારતા કહ્યું.

'તમારો ચોક્કસ મુદ્દો શો છે?' તમને કદાચ આ પ્રશ્ન થશે. સારા નસીબ વિશેના આ પુસ્તકમાં હું મુંબઈની પાણી સમસ્યાની ચર્ચા શા માટે કરી રહ્યો છું?

મારો મિત્ર આ બધું બોલી રહ્યો હતો ત્યારે મારા મગજમાં ઝબકારો કરનારો વિચાર હતોઃ

વરસાદ એ નિઃશુલ્ક તથા સૌને મળે એવું સ્રોત છે, તે આખા મુંબઈ માટે ઉપલબ્ધ છે. પણ બદનસીબે, ગણ્યાગાંઠ્યા ઘરો જ રેઈનવૉટર હાર્વેસ્ટિંગ સિસ્ટમ ધરાવે છે. આ ઘરો નિઃશુલ્ક ઉપલબ્ધ એવા આ પાણીને 'પકડી' શકે છે. તેનો સંગ્રહ તથા ઉપયોગ કરી શકે છે, પણ જેમની પાસે આ સિસ્ટમ નથી તેઓ આવું કરી શકતા નથી.

હવે આ બાબત જુઓઃ ધારોકે જીવનમાં આવતી તકો વરસતા વરસાદ હોય, અને માનવ એ ઘર જેવા હોય? તક વરસે ત્યારે તેને 'પકડવાની' ક્ષમતા કેટલાક લોકોમાં હોય, પણ અન્યો પાસે તકને ઝડપી લેવાની જરૂરી 'માળખાકીય સુવિધા' ન હોય તો?

શું એ શક્ય નથી કે, જેને મારા પિતાના મિત્રએ એક ટકો બ્લડી ગૂડ લક તરીકે ઓળખાવી એ બાબત વરસતી બાકીની 99 ટકા તકોને પકડવાની ક્ષમતા નહીં તો બીજું શું છે?

આ હતો એ વિચાર સરજી!

બદનસીબે, બોધ પ્રાપ્તિની એ ક્ષણે હું સભાનાવસ્થાથી થોડો દૂર હતો અને આ બાબતમાં ઊંડા ઉતરવા માટે મારે બીજા દિવસની સવાર સુધી રાહ જોવી પડી.

નસીબ અને તક

મોટા ભાગે જેના વિશે ગેરસમજ થાય છે, એ ફરક વિશે સ્પષ્ટતા કરીને શરૂઆત કરીએઃ નસીબ અને તક વચ્ચેનો ફરક

વરસાદની જેમ, આપણા જીવનમાં આવતી મોટા ભાગની ખરેખરી તકો પર આપણું કોઈ નિયંત્રણ હોતું નથી. આમ છતાં, ચોક્કસ વર્તન દ્વારા, બહુ ઓછા પ્રમાણમાં તકોની સંખ્યા આપણે વધારી કે ઘટાડી શકીએ છીએ.

તકો તેના પરિણામ પ્રમાણે સારા કે ખરાબ નસીબમાં પલટાય છે.

		તકો	
		તક મેળવાયેલી	તક નજરઅંદાજ કરેલી
પરિણામ	તક સફળતા	સારૂં નસીબ	ખરાબ નસીબ
	તક નિષ્ફળતા	ખરાબ નસીબ	સારૂં નસીબ

કોઈ મહત્વની મીટિંગ માટે ફ્લાઈટ ચૂકી જવી એ ખરાબ નસીબ હોઈ શકે છે. પણ, જો તે વિમાન તૂટી પડે, તો ચૂકી જવાયેલી એ ફ્લાઈટ ખરેખર તો ખૂબ સારૂં નસીબ બની જાય છે!

વેચાણ માટેનો કોઈ મોટો ઑર્ડર મળવો એ સારૂં નસીબ છે. આમ છતાં, ઑર્ડર આપનાર ગ્રાહક આ સોદાના નાણાં ચૂકવવા પહેલા જ દેવાળું ફૂંકે, તો એ જ ઑર્ડર ખરાબ નસીબ બની જાય છે.

આમ, આપણે આવેલી તકોને કેવો પ્રતિસાદ આપીએ છીએ તથા તેનું પરિણામ કેવું આવે છે એ બાબત નક્કી કરે છે કે આપણે નસીબદાર છીએ કે નહીં.

રેઈઝ (ઊભું કરો), રેક્ગ્નાઈઝ (ઓળખો), રિસ્પૉન્ડ (પ્રતિસાદ આપો)

અમેરિકન ફાઈનાન્શિયર બનાર્ડ બરૂચે એક વાર નોંધ્યું હતું કે, ‘લાખો લોકોએ સફરજન પડતા જોયું હશે, પણ માત્ર ન્યૂટને જ સવાલ પૂછ્યો કે આવું શા માટે થાય છે? આવું શા માટે?

એવું ન્યૂટને જ શા માટે પૂછ્યું હશે?

બાથટબમાં ઉતર્યા બાદ તેમાંના પાણીના સ્તરમાં વધારો થયાનું પ્રાચીન ગ્રીસ વિદ્વાન આર્કિમિડિઝના ધ્યાનમાં આવ્યું. ‘યુરેકા!’ એવી ચીસો પાડતા તેમણે ટબમાંથી કૂદકો માર્યો અને સાયરાકાસના રસ્તાઓ પર નિઃવસ્ત્ર અવસ્થામાં દોટ મુકી. વસ્તુની ઘનતા માપવાની આ અત્યંત સરળ શોધ – તેમના પૂર્વે બાથટબ વાપરનારા લાખો લોકોને કેમ સૂઝી નહીં હોય? ચાલો તાજેતરનું જ એક ઉદાહરણ જોઈએઃ

1984માં, પોતાના પર થયેલા નિર્ઘૃણ બળાત્કાર અને નિર્દયતાપૂર્વકની મારપીટ વિશે 10 વર્ષની એક છોકરી મિસિસિપીની એક અદાલતમાં જ્યૂરીને જણાવી રહી

હતી, એક યુવાન વકીલ સાક્ષીભાવે આ બધું જોઈ-સાંભળી રહ્યો હતો.

તેણે જ્યૂરીના સભ્યોના હાવભાવ નોંધ્યા. તેમાંના અનેક રડી રહ્યા હતા. એવામાં તેના મનમાં સહજ વિચાર આવ્યો કે, જો આ છોકરીના પિતા વિષાદ, ક્રોધાવેશ, હતાશા અથવા વેરવૃત્તિથી પોતાની દીકરીના બળાત્કારીની હત્યા કરી નાખે તો શું થાય?

એક વાર્તાનો જન્મ એ વકીલના મગજમાં થઈ ચૂક્યો હતો. પણ આ વાર્તા લખતા તેમને ત્રણ વર્ષ લાગ્યા. એક ઓછા જાણીતા પ્રકાશક – વાઈનવૂડ પ્રેસે આ નવલકથાની પાંચ હજાર પ્રતો છાપવાની તૈયારી દેખાડી એ પૂર્વે 28 પ્રકાશકો તેને નકારી ચૂક્યા હતા.

એ નવલકથા? અ ટાઈમ ટુ કિલ . અને વકીલમાંથી લેખક બનેલી એ વ્યક્તિ હતી જૉન ગ્રિશમ, જેમણે આ નવલકથાની 2.75 કરોડ પ્રતો વેચી તથા આ પ્રક્રિયામાં અનેક વિક્રમો પણ સર કર્યા.

મિસિસિપીમાં અનેક લોકો બળાત્કારના એ ખટલાની સુનાવણીમાં હાજર હતા. આમ છતાં એક અદભુત વાર્તા લખવાનો વિચાર જૉન ગ્રિશમના જ મગજમાં કેમ ઝબક્યો? અથવા આ વિચાર અનેકને આવ્યો હશે પણ તેના પર ગંભીરતાપૂર્વક વિચાર કરનારૂં મગજ તેને માત્ર ગ્રિશમ પાસે જ કેમ મળ્યું? એવા કયા જન્મજાત ગુણોએ જૉન ગ્રિશમને એ ખટલાને એક અદભુત વાર્તામાં પરિવર્તિત કરવાની તક બનાવવાની પ્રેરણા આપી?

આમ, મારા મગજમાં બત્તી કરનારો સવાલ એ હતો કેઃ વરસાદના પાણીના સદુપયોગ માટે વ્યક્તિ પાસે રેઈન વૉટર હાર્વેસ્ટિંગ સિસ્ટમ હોવી જોઈએ, તો શું તકોની ખેતી કરી શકાય એ માટે પણ કોઈ ચોક્કસ સિસ્ટમ હોઈ શકે?

રેઈનવૉટર હાર્વેસ્ટિંગ સિસ્ટમના આપણા ઉદાહરણ પર પાછા ફરીએઃ

- મુંબઈના વાર્ષિક વરસાદનું પ્રમાણ, પ્રકૃતિ જ નક્કી કરે છે.
- આમ છતાં, મુંબઈ પ્રદૂષણને નિયંત્રિત કરી, હરિતક્ષેત્રને વિસ્તારીને તથા મેનગ્રૉવ્ઝનું સંવર્ધન કરે, તો તેનાથી શહેરને મળનારા વરસાદનું પ્રમાણ વધી શકે છે.
- મકાનની છતો તથા અગાસીઓ પર લાદી જડેલી સપાટીઓ મુંબઈ વધારી શકે છે. આવી સપાટી પર વરસાદ પડે તો એ પાણીનો સંગ્રહ કરવાની શક્યતાઓ વધી શકે છે.
- જલવાહિનીઓનું પર્યાપ્ત ઝાળું ઊભું કરી વરસાદ દરમિયાન એકત્ર કરવામાં આવેલા આ પાણીને ગટર-વ્યવસ્થાથી દૂર રાખી, તે જમીનમાં ઉતરે તેની તકેદારી મુંબઈ રાખી શકે છે, આનાથી ભૂમિગત જળનું સ્તર વધી શકે છે.
- જરૂર હોય ત્યારે બૉરવૅલ દ્વારા આ પાણીને બહાર કાઢી શકાય છે.
- તામિલ નાડુમાં રેઈનવૉટર હાર્વેસ્ટિંગ ફરજિયાત છે તથા સફળ પણ છે, તથા ત્યાં ભૂમિગત પાણીના સ્તરમાં પણ નોંધપાત્ર વધારો થયો છે.

આ ઉદાહરણથી એક બાબત દીવા જેવી સ્પષ્ટ થઈ જવી જોઈએ કે, આપણા સારા નસીબનો સંબંધ આપણી આ ક્ષમતા પર અવલંબે છેઃ

- આપણી તરફ આવતી તકોનું પ્રમાણ વધારવું
- તેમાંની મૂલ્યવાન કઈ છે તે ઓળખી કાઢવી
- ઓળખી કાઢેલી તકોને યોગ્ય પ્રતિસાદ આપવો

આ પુસ્તકના બાકીના હિસ્સામાં આ મુદ્દાઓ પર વધુ પ્રકાશ પાડવાનો પ્રયાસ કરાયો છે.

અમેરિકાના મૂળભૂત શિક્ષણની દુનિયામાં, ત્રણ 'આર' એ ત્રણ બાબતો દર્શાવે છે જે અમેરિકાની તમામ પ્રાથમિક (એલિમેન્ટ્રી) શાળાઓ આત્મસાત કરે એવી અપેક્ષા રખાય છેઃ આ ત્રણ એટલે 'રિડિંગ', 'રાયટિંગ' અને 'રિધમેટિક'

સારા નસીબની ખેતીમાં પણ, આપણે મૂળભૂત બાબતોને ત્રણ 'આર' તરીકે સંબોધી શકીએ છીએઃ રેઈઝ (વધારો), રેકગ્નાઈઝ (ઓળખો) અને રિસ્પૉન્ડ (પ્રતિસાદ આપો)

[illegible]	આપણી પાસે આવતી તકોનં પ્રમાગ આપાગે કઈ રીતે વધારી શકીએ તેમ છીએ?
[illegible]	તકોને આપાગે વધ સારા પ્રકારે કઈ રીતે ઓળખી કાઢીએ છીએ?
[illegible]	ઓળખી કાઢેલી તકોને આપણે વધુ સારા પ્રકારે કઇ રીતે પ્રતિસાદ આપી શકીએ છીએ?

II
વૃત્તિ અને અભિગમ

ફ્રેન્ચ લેખક, કલાકાર તથા ફિલ્મ દિગ્દર્શક જીન કૉક્ટોને એક વખત પુછવામાં આવ્યું હતું કે, શું તેઓ નસીબમાં માને છે. તેમને જવાબ હતો, 'ચોક્કસપણે.' 'તમને ન ગમતા લોકોની સફળતાને એ સિવાય બીજી કઈ રીતે તમે વર્ણવી શકો?'

આ કેટલું સાચું છે, નહીં? હું સફળ થાઉં છું, ત્યારે તેની પાછળ મારી સખત મહેનત હોય છે, પણ જ્યારે કોઈ બીજું સફળ થાય છે, ત્યારે કદાચ તે નસીબદાર હતો એટલે આવું થયું!

વ્યાવહારિક જ્ઞાન આપણને કહે છે કે, નસીબ પર આપણું નિયંત્રણ નથી. તેનો સંબંધ તક અને સંભાવના સાથે છે. ન્યૂ યૉર્ક ટાઈમ્સ બૅસ્ટસેલર 'હાર્ટ, સ્માર્ટ, ગટ્સ એન્ડ લક'ના સહ-લેખક એન્થોની ત્જાનના કહેવા પ્રમાણે નસીબ ત્રણ પ્રકારના હોય છેઃ

- પરિસ્થિતિજન્ય નસીબ (સર્કમસ્ટૅન્શિયલ લક): હું એક મિત્ર સાથે કોઈ ત્રીજી વ્યક્તિની ડીનર પાર્ટીમાં જાઉં છું અને ત્યાં કોઈ છોકરી સાથે મારો પરિચય કરાવાય છે. અમે બંને એકમેકને ગમી જઈએ છીએ. એકબીજાના પ્રેમમાં પડીએ છીએ અને આખરે પરણી જઈએ છીએ. યોગ્ય સમયે યોગ્ય સ્થળે હાજર હોવાને કારણે આ શક્ય બન્યું. પરિસ્થિતિને કારણે આવું થયું.
- બંધારણીય નસીબ (કૉન્સ્ટિટ્યૂશનલ લક): વય, વંશ, ઈતિહાસ, સંસ્કૃતિ અથવા ઉછેર તમને ચોક્કસ પરિણામની સામે લાવીને ઊભા કરી દે છે. દાખલા તરીકે, તમે અને તમારા બૉસ એક જ ગામના છો એટલે તમને કંપનીમાં પ્રમોશન મળ્યું છે, આ છે બંધારણીય નસીબ .
- અનાકલનીય નસીબ (ડમ્બ લક): એવું નસીબ જેની પાછળના કારણ તથા તેની અસરનું આકલન કરી શકાતું નથી. લૉટરી જીતવી અથવા ફૂટપાથ પરથી હજાર રૂપિયાની નોટ મળવી આ છે અનાકલનીય નસીબ.

જ્યાં બંધારણીય નસીબ અને અનાકલનીય નસીબ પર નિયંત્રણ રાખવું મુશ્કેલ છે, ત્યાં વ્યક્તિ પોતાના જીવનમાંના પરિસ્થિતિજન્ય નસીબમાં નોંધપાત્ર સુધારો કરી શકે છે.

કઈ રીતે? સરળ છે, તકોની સંખ્યા વધારીને, તેમાંની મૂલ્યવાન હોય એવી તકોને ઓળખી કાઢીને તથા તેમાંની શ્રેષ્ઠતમને પ્રતિસાદ આપીને.

પણ વ્યક્તિ તકને ચોક્કસ કઈ રીતે વધારી, ઓળખી કે પ્રતિસાદ આપી શકે? આ કઈ રીતે ને સમજવા માટે ચાલો આપણે એક સત્ય-ઘટના પર નજર કરીએઃ

બાર્નેટ હેઝલબર્ગ જુનિયર નામના સફળ બિઝનેસમેને અત્યંત નફાકારક એવા

જ્વૅલરી સ્ટોર્સની એક શ્રૃંખલાની રચના કરી હતા, જેની વાર્ષિક આવક 30 કરોડ અમેરિકન ડૉલર હતી.

એક સુંદર દિવસે, ન્યૂ યૉર્કમાં પ્લાઝા હૉટેલની સામેથી ચાલતી વખતે, કોઈક અજાણી વ્યક્તિને કોઈએ 'મિ. બફેટ' નામે બૂમ પાડી, તે તેમના કાને પડી.

હેઝલબર્ગે મહાન રોકાણકાર વૉરેન બફેટની ખ્યાતિ વિશે સાંભળ્યું હતું, પણ તેણે તેમને આ પૂર્વે જોયા નહોતા. (એ સમયે, વૉરેન બફેટનો ચહેરો વૈશ્વિક સ્તરે એટલો જાણીતો નહોતો) હેઝલબર્ગને વિચાર આવ્યો, પોતે આર્થિક બાબતોના જે જિનિયસ વિશે વાંચેલું તે હૉટેલની બહાર નીકળી રહેલી આ વ્યક્તિ જ તો નથી ને?

વધતી વયને કારણે હેઝલબર્ગ પોતાનો ધંધો સંકેલવા માગતા હતા. તેણે વાંચેલા કેટલાક અહેવાલોના આધારે, તેમને જાણકારી હતી કે એક્વિઝિશનમાં કઈ બાબતો પર બફેટની નજર રહેતી. હેઝલબર્ગને વિશ્વાસ હતો કે જ્વૅલરી સ્ટોરની તેમની શ્રૃંખલા વૉરેન બફેટના માપદંડોમાં બંધબેસી શકે છે. મનમાં પાક્કો નિર્ધાર કરી, હેઝલબર્ગ, એ અજાણી વ્યક્તિ પાસે ગયા અને પોતાનો પરિચય આપ્યો.

આ નિર્ણય અફલાતુન સાબિત થયો. એ માણસ ખરેખર વૉરેન બફેટ જ હતા. એક વર્ષ બાદ, તેમણે હેઝલબર્ગના બિઝનેસને ઉત્કૃષ્ટ મૂલ્યાંકને એક્વાયર કર્યું.

હેઝલબર્ગને નસીબે સારો સાથ આપ્યો? ખરેખર. પણ નસીબનો સારો સાથ મેળવવા માટે જરૂરી એવી ચાવીરૂપ વૃત્તિઓ તથા અભિગમોની ઓળખ પણ આ વાર્તા કરાવે છેઃ

- જો હેઝલબર્ગ પૂરતા સતર્ક ન હોત, તો એક અજાણ્યા માણસને કોઈએ 'મિ. બફેટ' તરીકેનું સંબોધન કર્યું એ બાબત તેમના ધ્યાન પર આવી જ ન હોત.
- જો હેઝલબર્ગે બફેટ અને તેમની પદ્ધતિઓ વિશે વાંચ્યું જ ન હોત, તો બફેટ કયા માપદંડોના આધારે એક્વિઝિશનની તકોનું આકલન કરે છે એ વિશે તેઓ અજાણ હોત.
- જો હેઝલબર્ગ એટલા અંર્તજ્ઞાની ન હોત, તો બફેટના નામની બૂમની તેમણે અવગણના કરી હોત.એ માણસ વૉરેન બફેટ હોવાની શક્યતાઓ અત્યંત ઓછી હોવાનો વિચાર કરી તેઓ ચાલતા રહ્યા હોત.
- હેઝલબર્ગ જો શરમાળ કે ડરેલા હોત તો, તેમણે બફેટ પાસે જઈ પોતાનો પરિચય આપવાનું ટાળ્યું હોત અને એક તક રોળાઈ ગઈ હોત.

આમ, આપણી તરફ આવતી તકોનું પ્રમાણ વધારવા માટે, તેમાંની મૂલ્યવાન તકોને ઓળખવા માટે તથા તેમને અસરકારક રીતે પ્રતિસાદ આપવા માટેના તમામ નોંધપાત્ર સાધનોને મુખ્ય બે શ્રેણીઓમાં વર્ગીકૃત કરી શકાયઃ

- વૃત્તિઃ વૃત્તિ એટલે કોઈક વ્યક્તિ કે બાબત વિશે વિચારવાની આપણી રીત અથવા લાગણી. આપણી ભૂતકાળની સફળતાઓ, નિષ્ફળતાઓ, સંવાદો તથા

અનુભવો આપણી વૃત્તિ પર પ્રભાવ પાડે છે, આમ તેના પરિણામસ્વરૂપે આપણે સહજભાવે કોઈકની તરફેણ કરીએ છીએ તો કોઈકનો તિરસ્કાર કરવાનું વલણ દાખવીએ છીએ (ક્યારેક ભૂલથી પણ)

- અભિગમઃ અભિગમ એટલે એકાદ પરિસ્થિતિ, કોઈક પડકાર અથવા કામનો સામનો કરવાની ચોક્કસ રીત. અભિગમ પર આપણા શિક્ષણ, કામના અનુભવ, પ્રશિક્ષણ તથા કૌશલ્યનો પ્રભાવ રહેતો હોવાનું વલણ જોવા મળે છે.

આપણી જાતને નસીબદાર કે કમનસીબ બનાવવા માટે આપણે જે કંઈ કરીએ છીએ તેમાંની મોટા ભાગની બાબતોનો સંબંધ વૃત્તિ અને અભિગમ સાથે હોય છે. ઉદાહરણ દ્વારા સમજીએઃ

નસીબદાર લોકો તેમને મળેલી તકોને કારણે નહીં, પણ તેમની વૃત્તિ અને અભિગમને કારણે નસીબદાર હોય છે એ દેખાડવા માટે, હાર્ટફૉર્ડશાયર યુનિવર્સિટીના સાયકોલૉજિસ્ટ, રિચર્ડ વાઈઝમેને એક ખૂબ જ રસપ્રદ પ્રયોગ હાથ ધર્યો હતો.

વાઈઝમેને અનેક અખબારો તથા સામયિકોમાં જાહેરખબર આપી, જેમાં તેમણે સંશોધનાત્મક અભ્યાસ માટે એવા લોકોને પોતાનો સંપર્ક સાધવાની વિનંતી કરી હતી, જેઓ પોતાની જાતને કાં તો આસાધારણપણે નસીબદાર માનતા હોય અથવા અસાધારણપણે કમનસીબ માનતા હોય.

અઢાર અને ચોર્યાશી વર્ષની વય વચ્ચેના આશરે ચારસો જેટલા લોકોએ સ્વેચ્છાઓ આ માટે તૈયારી દેખાડી. આ પુરૂષો અને સ્ત્રીઓ વિવિધ સામાજિક તથા આર્થિક વર્ગમાંથી આવતા હતા તથા વૈવિધ્યસભર વ્યાવસાયિક પાર્શ્વભૂ ધરાવતા હતાઃ બિઝનેસમેન, શિક્ષકો, ફૅક્ટરી કામગારો, સૅલ્સમેન, સેક્રેટરીઝ, ડૉક્ટર્સ વગેરેનો તેમાં સમાવેશ થતો હતો.

વાઈઝમેને આ દરેક વ્યક્તિને એકસરખાં અખબાર આપ્યાં તથા દરેકને તેમાંની તસવીરો ગણવા કહેવાયું.

‘કમનસીબ’ જૂથમાંના સભ્યોએ તસવીરો ગણવામાં આશરે બે મિનિટ જેટલો સમય લગાડ્યો, જ્યારે ‘નસીબદાર’ જૂથના સભ્યોએ આ કામ કેટલીક સેકન્ડોમાં જ પૂરૂં કરી લીધું. બે જૂથો વચ્ચેના આ ફરકને કઈ રીતે સમજાવી શકાય?

વાઈઝમેને, ચાલાકીપૂર્વક, અખબારના બીજા પાને અડધા પાનાની જાહેરખબર સ્વરૂપે એક સંદેશ મુક્યો હતો, જેમાં લખ્યું હતું કે, ‘ગણવાનું છોડી દો. આ અખબારમાં 43 તસવીરો છે.’

આ સંદેશ બધાની માટે, બધાને દેખાય એ રીતે મુકાયો હતો, પણ પોતાની જાતને કમનસીબ ગણનારા જૂથમાંના લોકો ગણતરી પૂરી કરવાના કામને લઈને એટલા વ્યગ્ર હતા કે, સામે ચાલીને આવેલી આ તક તેમની નજરે ચડી નહીં. વાર્ષિક પરીક્ષામાં જેમ, ઘડિયાળના કાંટા સાથે સ્પર્ધા કરતા પેપર પૂરૂં કરવાનું હોય એ રીતે તેમણે આ કામને

લીધું હતું. આ બાબતને કારણે તેઓ ગણતરી અટકાવવાની તક તરફ જોવાનું ચૂકી ગયા!

બીજી તરફ, નસીબદાર જૂથે આ કામને ઓછામાં ઓછી ચિંતા, મહત્તમ આશાવાદ તથા ખૂબ જ શાંત ચિત્તે હાથ ધર્યું, અને આ હળવાશભર્યા અભિગમે તેમને હાથમાંના કામને, કામ પાર પાડવાના ઉધમથી ઉપર ઊઠી ને જોવાની દૃષ્ટિ અપાવી. આને કારણે જ તેમને સહજપણે આ જાહેરખબર દેખાઈ.

અનસર્ટન્ટીઃ ટર્નિંગ ફીયર એન્ડ ડાઉટ ઈનટુ ફ્યૂએલ ફૉર બ્રિલિયન્સના લેખક જોનાથન ફિલ્ડ્સ કહે છે, 'જે લોકો હઠપૂર્વક એકાદ વિચારને શરૂઆતથી વળગી રહે છે, તેઓ કદાચ એ વિચારને અમલમાં પણ મુકી શકશે. તથા તેઓ આવું સારી રીતે તથા ઝડપથી કરી લેશે. પણ, આવું કરવામાં તેઓ અનેક અણધારી શક્યતાઓ, વિકલ્પો, પર્યાયો અને માર્ગોને નજરઅંદાજ કરે છે, આ બધું તેમને માત્ર ઉદ્દેશ્યની પૂર્તિ કરવાના એકસૂત્રીય ધ્યેયથી દૂર લઈ જઈ શક્યું હોત તથા તેમને કલાત્મક અનિશ્ચિતતાની ગર્તામાં ધકેલી દઈ શક્યું હોત, તથા આવું કરવાની સાથે અત્યારની પરિસ્થિતિ કરતાં વધુ ગુણવત્તાસભર ઉદ્દેશ્ય પણ તેમના હાથ લાગ્યું હોત.'

આ પ્રયોગ કઈ બાબતો પરથી પરદો હટાવે છે? એ જ કે નસીબ એ સંપૂર્ણપણે યોગાનુયોગ પર અવલંબિત હોતું નથી; તેનો સીધો સંબંધ તકોને શોધવાની તથા તેમાંથી મહત્તમ લાભ લેવાની માનવીય ક્ષમતામાં રહેલો છે. તકોને નસીબમાં બદલવામાં આપણી મદદ કરતા સાધનોનો સંબંધ કાં તો વૃત્તિ સાથે છે કાં અભિગમ સાથે હોય છે.

નસીબદાર લોકો કઈ રીતે વિચારે છે, પ્રતિસાદ આપે છે તથા તેમને કેવું લાગે છે એ વિશે આપણે આ પ્રકરણમાં જોઈશું. આપણે એ પણ શીખશું કે નસબીદાર લોકો એવું તે શું અલગ કરે છે, જે તેમને નસીબદાર બનાવે છે. આમ, આપણે વૃત્તિ અને અભિગમ બંનેનો વિચાર કરીશું. હું વારંવાર જેનો ઉલ્લેખ કરી રહ્યો છું એ બે શબ્દોનો અર્થ, અહીં હું તમને બે વાર્તા દ્વારા સમજાવવા માગું છું:

ગામમાંના શિયાળને જીવતા પકડી લાવનારને ગામની પંચાયતે એક શિયાળ દીઠ એક હજાર રૂપિયા ઈનામ તરીકે આપવાની જાહેરાત કરી હતી.

નિલેશ તથા સુરેશ નામના બે મિત્રોએ પોતાનું નસીબ અજમાવવાનું નક્કી કર્યું. અનેક દિવસ અને રાત તેમણે આસપાસના જંગલો તથા ટેકરીઓ પર શિયાળની શોધ ચલાવી. પણ તેમને સફળતા મળી નહીં. એક રાત્રે તેઓ શિયાળની શોધ ચલાવતા થાકીને લોથ થઈ ગયા હતા અને એક ડગલું ચાલવું પણ તેમની માટે અશક્ય થઈ ગયું અને તેઓ ત્યાં જંગલમાં જ સૂઈ ગયા.

અડધી રાત્રે તેમને ઘુરકાટનો અવાજ સંભળાયો. બંને મિત્રો ચોંકીને ઊભા થઈ ગયા. પોતાને લગભગ ડઝનેક શિયાળોએ ઘેરી લીધા છે એનો અંદેશો આ બંનેને આવી ગયો.

નિલેશ ખૂબ જ ગભરાઈ ગયો અને આજે રાત્રે પોતાનું મોત નિશ્ચિત છે, આ એક જ વિચાર તેના મનમાં આવ્યો. તેણે સુરેશને કોણી મારી અને દબાતા સ્વરે પૂછ્યું, 'તું પણ એ જ વિચાર કરી રહ્યો છે જે હું કરૂં છું.'

સુરેશે પોતાના મિત્ર તરફ જોયું અને હળવું સ્મિત આપતા બોલ્યો, 'હા, મને પણ એમ જ લાગે છે કે આપણે એક ઝાટકે બાર હજાર રૂપિયા કમાઈ લેવાના છીએ.'

અહીં નિલેશ અને સુરેશ વચ્ચે વૃત્તિનો ફરક નથી, ફરક છે તેમની પદ્ધતિમાં. આ બંનેએ એક જ પરિસ્થિતિમાં અલગ-અલગ રીતે વિચાર કર્યો અને પ્રતિસાદ આપ્યો. હવે બીજી વાર્તાઃ

બે મિત્રો કરૂણ અને તરૂણ મંદિરના ખૂલ્લા પ્રાંગણમાં યોજાયેલી એક ધાર્મિક વિધિમાં સહભાગી થવા આવ્યા હતા. કરૂણના મનમાં વિચાર આવ્યો, અહીં ધુમ્રપાન કરવાની છૂટ હશે ખરી?

'તું પૂજારી પાસે જઈને પરવાનગી શા માટે માગતો નથી?' તરૂણે સલાહ આપી. આથી, કરૂણ પૂજારી પાસે ગયો અને પૂછ્યું, 'પંડિતજી, પ્રાર્થના કરતી વખતે હું ધુમ્રપાન કરી શકું?' પૂજારીએ આ વિચારને નકારી કાઢ્યો. 'ના બેટા, તું આવું ન કરી શકે. આવું કરવું એ ઈશ્વરના અનાદરની પરાકાષ્ઠા છે.'

કરૂણ તરૂણ પાસે આવ્યો અને તેણે પૂજારીના શબ્દો દોહરાવ્યા. તરૂણ હસી પડ્યો અને બોલ્યો, 'આ તો થવાનું જ હતું. તે સવાલ જ ખોટો પૂછ્યો. મને પ્રયાસ કરવા દે.'

તરૂણ હાથમાં સળગતી સિગારેટ સાથે પૂજારી પાસે ગયો અને પૂછ્યું, 'પંડિતજી, ધુમ્રપાન કરતી વખતે હું પ્રાર્થના કરૂં એ યોગ્ય રહેશે?'

પૂજારીએ સસ્મિત વદને જવાબ આપ્યો, 'શા માટે નહીં બેટા . પ્રાર્થના કરવાની દરેક તકને વ્યક્તિએ હંમેશા ઝડપી લેવી જોઈએ.'

તરૂણ અને કરૂણ વચ્ચેનો ફેર કામ કરવાની રીતનો હતો, તેમનીસ વૃત્તિ માં હતો.

વૃત્તિનો સંબંધ તમારી ક્રિયા સાથે છે, જે રીતથી આપણે કોઈક બાબત કરીએ છીએ તેની સાથે છે (કોઈ વ્યક્તિ, કોઈ વસ્તુ અથવા કોઈ પરિસ્થિતિ વિશે આપણે કઈ રીતે વિચારીએ છીએ તથા આપણને શું લાગે છે, તે આપણો અભિગમ છે અને આ બાબત તેનાથી તદ્દન વિપરિત છે).

હવે જ્યારે આપણે વૃત્તિ અને અભિગમ વચ્ચેના ફરકને સમજી ચૂક્યા છીએ, ત્યારે ચાલો હવે એવી વૃત્તિ અને અભિગમને ઓળખવાનો પ્રયાસ કરીએ જે આપણને તકો વધારવામાં મદદ કરી શકે છે.

હાસ્ય કલાકાર મિલ્ટન બર્લેએ એકવાર કહ્યું હતું, 'તક જો તમારો દરવાજો ખખડાવે નહીં, તો એક નવો દરવાજો જ બનાવી લો!' હવે પછીના પ્રકરણમાં દરવાજો બનાવવાને બદલે નસીબની ખેતી કરતું યંત્ર લક હાર્વેસ્ટર બનાવવાનો પ્રયાસ આપણે કરશું.

III
ધ લક હાર્વેસ્ટર

આ પુસ્તકના લેખન દરમિયાન, મેં અનેક નસીબદાર અને કમનસીબ લોકોના જીવનનો અભ્યાસ કર્યો, જેથી તેમની પાસે શું હતું અથવા શું નહોતું એ બાબતની એક યાદી તમારા મારા જેવા લોકો માટે તૈયાર કરી શકાય.

શરૂઆતના મારા સંશોધન બાદ, મારી પાસે 47 મુદ્દાઓની યાદી તૈયાર થઈ. મારા ધ્યાનમાં આવ્યું કે તેમાંના અનેક મુદ્દાઓમાં એકની એક બાબતનું પુનરાવર્તન થતું હતું અથવા તે પરસ્પરાવલંબી હતા (આથી મેં તેમને એકમેકમાં ભેળવી દીધા). એ પછી મારા મનમાં તર્ક ઉઠ્યો કે કેટલાક મુદ્દા ખરેખર તો નસીબને આકર્ષિત કરવા વિશેના નહીં પણ માત્ર સારી રીતે કામ કઈ રીતે શકાય તેને લગતા છે (આથી મેં એ પણ દૂર કર્યા). આખરે, મારી યાદીમાં માત્ર 13 મુદ્દા જ બચ્યા (આથી મેં તેમનો વધુ અભ્યાસ કર્યો).

તમે ત્રિસકાઈદેકાફૉબિયા વિશે સાંભળ્યું છે? આ ગ્રીક શબ્દ છે જેનો અર્થ થાય છે ‘તેરના આંકડાનો ભય.’ યુગોથી, વિવિધ કારણોસર 13ના આંકડાને બદનસીબ ગણવામાં આવે છે. આમાં, એ માન્યતાનો પણ સમાવેશ થાય છે કે, હમુરાબીની નિયમાવલિમાંથી (હમુરાબીઝ કૉડ) 13મા નિયમને બાકાત રાખવામાં આવ્યો છે, ઈશુ ખ્રિસ્તના સુપ્રસિદ્ધ લાસ્ટ સપરમાં જુડાસ ટેબલ પર બેસનારી તેરમી વ્યક્તિ હતી અને તે શુક્રવારની 13મી તારીખ અશુભ દિવસ તરીકે ગણાવા લાગી.

અહીં મારે આ વાર્તાઓના ઊંડાણમાં ઉતરવાની જરૂર નહોતી, પણ મેં પુસ્તકની શરૂઆતમાં જ કહ્યું હતું કે, ‘સારૂં નસીબ ઘણીવાર અંધશ્રદ્ધાને કારણે ખરાબ સ્વરૂપમાં રજૂ થાય છે.’

માત્ર આ કારણસર જ મને આનંદ થાય છે કે, સારા નસીબના બરાબર 13 સિદ્ધાંતો અહીં નિરૂપિત કરી રહ્યો છું. જે પોતાનામાં જ એક વિરોધાભાસ છે.

આ તેર વૃત્તિ તથા અભિગમ નસીબદાર માણસને પોતાની તરફ આવતી તકોનો પ્રવાહ વધારવામાં, તેમાંની મૂલ્યવાન તકોને ઓળખી કાઢવામાં તથા તેમને અસરકારક રીતે પ્રતિસાદ આપવામાં મદદ કરનારા ‘ચુંબકો’ જેવા લાગે છે.

આ તેરમાંના દરેક સૂચનોની ડાબી બાજુએ સાચુંની નિશાની (ટિક માર્ક) કરવામાં આવી છે, જે વૃત્તિ અથવા અભિગમ (અથવા બંનેમાં) બદલાવ સૂચવે છે. દરેક મુદ્દાની જમણી બાજુ વધારાની નિશાની દર્શાવે છે કે તકો વધારવામાં, તેને ઓળખવામાં તથા તેને પ્રતિસાદ આપવામાં આ બદલાવ કઈ રીતે મદદ કરી શકે છે.

વાતમાં વધુ મોણ નાખ્યા વિના, હવે હું ‘ધ લક હાર્વેસ્ટર’ના મહત્વના ઘટક અથવા અત્યંત નસીબદાર બનવાનાં 13 પગલાં તમારી સમક્ષ રજૂ કરૂં છું.

1		નેટવર્ક	વધારો	✓
વૃત્તિ		નસીબદાર લોકો પોતાના નેટવર્કને (જનસંપર્ક) સતત વધારતા તેમ જ સુદૃઢ કરતા રહે છે	ઓળખો	
અભિગમ	✓		પ્રતિસાદ	✓

યુરોપની ઈએસસીપી સંસ્થાના સાયકોલૉજી, ઓર્ગેનાઈઝેશનલ બિહેવિયર એન્ડ મેનેજમેન્ટના એસોસિએટ પ્રૉ ફેસર ફિલિપ ગેબિલિયેટ કહે છે, 'નસીબને એકલતાથી નફરત છે. એકલા રહીને નસીબદાર થવું એ લગભગ અશક્ય છે.' કોઈ વ્યક્તિ એકાકી ટાપુ નથી. આ બાબત પર જરા વિચાર કરો, બહારની દુનિયા સાથેના કોઈપણ સંપર્ક વિના, તમારે એક ઓરડામાં એકલા રહેવાનું હોય, તો તકો તમારા સુધી કેવી રીતે પહોંચશે?

1888ની એક વાર્તા એ દેખાડે છે કે વ્યક્તિનું નેટવર્ક સારા નસીબને તેના સુધી પહોંચાડવામાં કેટલી મહત્વની ભૂમિકા ભજવે છેઃ

પોતાના પિતાની ઈચ્છા વિરૂદ્ધ જઈ એસા કૅન્ડલર મેડિકલ સ્કૂલમાં જવાને બદલે એટલાન્ટામાં ફાર્મસિસ્ટ બનવાનો નિર્ણય લે છે.

એટલાન્ટામાં એસા કૅન્ડલરનો પ્રતિસ્પર્ધી જૉન પેમ્બરટન, એક યુદ્ધમાં ઘાયલ થયો હતો અને પોતાની પીડા ઓછી કરવા અવારનવાર લેવાતા મૉર્ફિનનો તે બંધાણી થઈ ગયો હતો.

કોલા નટ અને દામિયાના ધરાવતા શક્તિવર્ધક ઔષધોની (ટૉનિક) બનાવટ સાથે પ્રયોગો કરવાની શરૂઆત તેણે કરી હતી. પણ મૉર્ફિનના બંધાણે તેને ગંભીર આર્થિક મુશ્કેલીમાં મુકી દીધો હતો.

મિત્રો અને પાડોશીઓ પાસેથી આ પરિસ્થિતિની જાણ થતાં, એસા કૅન્ડલર પેમ્બરટનને મળ્યો અને ટૉનિકના તેના નવતર ફૉર્મ્યુલા ખરીદવા માટેની ઈચ્છા દર્શાવી.

આ બંને વચ્ચે લેતીદેતીનો જે વહેવાર થયો તે હતો કોકાકોલા નામના ટૉનિકનો.

પેમ્બરટનનું એ મિશ્રણ એસા કૅન્ડલરને કરોડપતિ બનાવવાનું હતું. પણ આ નસીબવાન તકને કઈ બાબતે શક્ય બનાવી? એ હતું કૅન્ડલરનું નેટવર્ક. કેન્ડલરની આસપાસના લોકોના આ નેટવર્કે તેને પેમ્બરટનની આર્થિક મુશ્કેલી વિશે તેને જણાવ્યું, અને આ બાબતથી જ કૅન્ડલરને નવા ટૉનિકની શક્યતા વિશે જાણ થઈ.

પરિવાર, મિત્રો, પરિચિતો તથા સહકર્મચારીઓનું નેટવર્ક ઊભું કરવું તથા તેને વધારવું એ બાબત અત્યંત મહત્વની છે. મહત્વની બાતમી તથા જાણકારી નેટવર્ક દ્વારા જ આપણા સુધી પહોંચે છે, તેમાં આપણા પ્રતિસ્પર્ધીઓને લગતી માહિતીનો પણ સમાવેશ થતો હોય છે.

આ મુદ્દાને વધુ સારી રીતે સમજવા માટે, રશિયાથી આવીને અમેરિકામાં વસેલા એક યુવાનની વાર્તા પર નજર કરીએઃ

ઈસ્સુર દાનિયેલોવિચે શૉ બિઝનેસમાં પ્રવેશના પ્રયાસો કરવા પૂર્વે કૉલેજજીવનમાં અનેક મુશ્કેલીઓનો સામનો કર્યો હતો. ગ્રીનવિચ નામના ગામમાં એક નાનકડી ઓરડીમાં તે રહેતો હતો અને વેઈટર તરીકે કામ કરવાની સાથે-સાથે બ્રૉડવે થિયેટરના નાટકોમાં કેટલીક નાનકડી ભૂમિકાઓ તેણે ભજવી હતી.

બીજું વિશ્વ યુદ્ધ શરૂ થયું ત્યારે, દાનિયેલોવિચ ન્યૂ યૉર્કમાં મોટું મિત્રવર્તુળ પાછળ મુકી યુએસ નેવીમાં ભરતી થયો. જતા પહેલા તેણે અનેક સ્ત્રીઓ પાસેથી ભારે હૈયે વિદાય લીધી હતી, તેમાંની એક હતી સંઘર્ષરત અભિનેત્રી લૉરેન બેકૉલ.

જ્યારે દાનિયેલોવિચ પ્રશાંત મહાસાગરમાં દેશસેવા કરી રહ્યો હતો, ત્યારે લૉરેનની કારકિર્દીએ વેગ પકડ્યો અને તે હૉલીવૂડ સ્ટાર બની ગઈ. દાનિયેલોવિચ યુદ્ધ બાદ નાગરિક જીવનમાં પાછો ફર્યો ત્યારે લૉરેને તેને પોતાના એક ફિલ્મ નિર્માતા પાસે ઑડિશન માટે મોકલ્યો, આને કારણે તેને ફિલ્મમાં એક રૉલ મળ્યો.

આગળ જતાં દાનિયેલોવિચે પરદા પરનું પોતાનું નામ બદલ્યું અને વધુ અમેરિકન લાગે તેવું નામ અપનાવ્યું અને અમેરિકન ફિલ્મ ઈન્સ્ટિટ્યૂટ દ્વારા બહાર પડાયેલી અમેરિકન ફિલ્મ ઈતિહાસમાંના મહાનતમ પુરૂષ ફિલ્મી હસ્તીઓની યાદીમાં તે સ્થાન પામ્યો.

મૉશન પિક્ચર સમુદાયમાં પચાસ વર્ષ સુધી રચનાત્મક તથા નૈતિક બળ તરીકે અડગ રહેવા બદ્દલ એકેડેમી તરફથી તેને માનદ એવૉર્ડ અપાયો હતો. તેનું પરદા પરનું નામ શું હતું? કર્ક ડગ્લાસ.

મૅક્સ ગંથરના પુસ્તક ધ લક ફૅક્ટરઃ વ્હાય સમ પીપલ આર લકીયર ધેન અધર્સ એન્ડ હાઉ યુ કૅન બીકમ વન ઑફ ધેમમાં કર્ક ડગ્લાસના મોઢે બોલાયેલું એક વાક્ય છેઃ ‘મને લાગે છે કે મારામાં કોઈક પ્રતિભા તો હતી જ. પણ જો લૉરેન બેકૉલ નામની સદભાગ્યથી સાંપડતી બાબત મને ન મળી હોત તો, આ પ્રતિભા ક્યાં ગઈ હોત કોણ જાણે? એ વખતના મારા અનેક મિત્રો પણ પ્રતિભાશાળી હતા, પણ આજે તેમના નામ તમને ફિલ્મોમાં દેખાતા નથી... તમારૂં પોતાનું નસીબ અન્યોના નસીબ પર આધાર રાખે છે. આ ખરેખર વિચિત્ર બાબત છે!’

સિક્સ ડીગ્રીઝ ઑફ સેપરેશનની પરિકલ્પના ધ્યાનમાં લઈએ તો આ બાબત એટલી વિચિત્ર પણ નહીં લાગે. આ એક સિદ્ધાંત છે, જેને ફ્રિગ્યેસ કૅરિન્થીએ નિશ્ચિત સ્વરૂપ આપ્યું તથા જૉન ગ્યુઆરના નાટકને કારણે આ સિદ્ધાંત લોકપ્રિય થયો. આ સિદ્ધાંત મુજબ, દરેક જણ તથા દરેક બાબત આપણાથી છ અથવા તેનાથી ઓછાં પગલાં દૂર છે.

એ રીતે જોઈએ તો, હું આ વિશ્વમાં ગમે તે વ્યક્તિ સાથે વધુમાં વધુ છ પગલાં દ્વારા ‘મિત્રના મિત્ર’ તરીકેની ઓળખ આપી જોડાઈ શકું છું. આનો અર્થ એ પણ થાય છે કે

નોકરીની કોઈ પણ તક, મૂડીરોકાણની તક, સંયુક્ત સાહસ, વેચાણની તક, પ્રેમ પ્રકરણની તક, ઉછીના નાણાં મળવાની મંજૂરી અથવા લગ્નનો પ્રસ્તાવ આપણાથી માત્ર છ ડગલાં જ દૂર છે!

આ સિદ્ધાંત કઈ રીતે કામ કરે છે, તે વધુ સ્પષ્ટ કરવા માટે સિતારના ઉસ્તાદ પંડિત રવિ શંકરની કારકિર્દીના ઉદાહરણ પર નજર કરીએ:

પંડિત રવિ શંકર 1949થી 1956 સુધી ઑલ ઈન્ડિયા રેડિયો (એઆઈઆર)ના સંગીત દિગ્દર્શક હતા.

એઆઈઆર નવી દિલ્હીના એ વખતના ડિરેક્ટર વી.કે. નારાયણ મેનને. રવિ શંકરની ઓળખાણ આંતરરાષ્ટ્રીય ખ્યાતિપ્રાપ્ત વાયોલિનિસ્ટ યેહૂદી મેનુહિન સાથે કરાવી. મેનુહિને રવિ શંકરને અમેરિકા આવી પોતાની કલા રજૂ કરવાનું આમંત્રણ આપ્યું.

અમેરિકાની આ મુલાકાતોના પરિણામે રવિ શંકરની મિત્રતા વર્લ્ડ પૅસિફિક રેકૉર્ડ્ઝના સ્થાપક રિચર્ડ બૉક સાથે થઈ. રવિ શંકરે બૉકના સ્ટુડિયોમાં અનેક રેકૉર્ડિંગ્ઝ પાર પાડ્યા.

અમેરિકન રૉક બૅન્ડ 'ધ બાર્ડ્ઝ' પણ આ જ સ્ટુડિયોમાં રેકૉર્ડિંગ કરતા. તેમણે રવિ શંકરનું સંગીત સાંભળ્યું. આગળ જતાં તેમણે રવિ શંકરના સંગીતનો પોતાના ગીતોમાં સમાવેશ કર્યો. ધ બાડ્ર્ઝના સંગીત ટ્રેક્સમાંનો નવો અવાજ બીટલ્સના જ્યૉર્જ હૅરિસનના ધ્યાન પર આવ્યો. હૅરિસન તરત જ છ અઠવાડિયા માટે ભારત આવ્યા અને કાશ્મીરમાં પંડિત રવિ શંકર પાસેથી સિતાર શીખ્યા.

ત્યારબાદ બીટલ્સે નૉર્વેજિયન વૂડ રેકૉર્ડિંગમાં સિતારનો ઉપયોગ કર્યો અને આમ પશ્ચિમમાં રાગા-રૉકના ટ્રૅન્ડનો જન્મ થયો.

બીટલ્સ સાથેના તેમના જોડાણે 1966 સુધીમાં પંડિત રવિ શંકરને પૃથ્વી ગ્રહ પરના સૌથી પ્રખ્યાત ભારતીય સંગીતકાર બનાવી દીધા હતા.

સિક્સ ડિગ્રીઝ ઑફ સેપરેશન આપણે સમજવાની દરકાર કરીએ છીએ તેના કરતાં વધુ સાચી છે. ક્યારેય કેઑસ થીયરી વિશે સાંભળ્યું છે? વધુ ચોકસાઈપૂર્વક કહું તો બટરફ્લાય ઈફેક્ટ વિશે કંઈ સાંભળ્યાનું યાદ છે? આ અસરને તેનું નામ એડવર્ડ લૉરેન્ઝે આપ્યું છે અને આ નામનું ઉગમ પ્રચંડ વાવઝોડાની રચનાના સૈદ્ધાંતિક ઉદાહરણમાં છે, જેનો અંદેશો એ બાબત પરથી લગાડી શકાય છે કે ક્યાંક નજીક કે દૂર કેટલાક અઠવાડિયા પહેલા કોઈ પતંગિયાએ પોતાની પાંખો ફફડાવી હતી કે કેમ! આ બાબત એ વાતનો પુરાવો છે કે આપણે જે દુનિયામાં રહીએ છીએ તેમાં બધું જ અત્યંત નિકટતાથી એકમેક સાથે જોડાયેલું છે.

આવો, વધુ એક વાર્તા પર નજર કરીએ, જે નેટવર્કના મૂલ્યની કદર કરવામાં આપણી મદદ કરશે:

ભારતના લોહપુરુષ, સરદાર વલ્લભભાઈ પટેલ સ્પષ્ટ અને દૃઢપણે વાત કરવાના અભિગમ માટે જાણીતા હતા. 565 દેશી રજવાડાઓને અખંડ ભારતમાં ભેળવવા માટેનું શ્રેય પણ તેમને જ જાય છે.

ભારતને આઝાદી મળી એ સમયગાળામાં, એક ચર્ચા ચાલી હતી કે ઈન્ડિયન સિવિલ સર્વિસ (આઈસીએસ) અધિકારીઓમાં ફેરફાર કરવો જોઈએ કે નહીં. આ બધા બ્રિટિશ સત્તાવાળાઓ પ્રત્યે વધારે પડતા વફાદાર હોવાનું જોવામાં આવતું હતું.

વલ્લભભાઈને એ વાતનો અંદેશો આવી ગયો હતો કે જો સક્ષમ અમલદારો બદલી નાખવામાં આવશે તો ભારત સરકારના કામકાજમાં ભારે અવરોધ ઊભા થશે. આથી, તેમણે બ્રિટિશ આઈસીએસ અને ભારતીય આઈસીએસ અધિકારીઓની એક યાદી તૈયાર કરી.

એક તરફ બ્રિટિશ અધિકારીઓને તેમના વતન મોકલી અપાયા, તો ભારતીય અધિકારીઓને એવી વચનબદ્ધતા પર સહી કરવા કહેવાયું, જેમાં લખેલું હતું કે તેઓ સંપૂર્ણ નિષ્ઠા સાથે નવા સ્વતંત્ર થયેલા ભારતની સેવા કરશે. આ પ્રતિબદ્ધતા પરના હસ્તાક્ષરના આધારે વલ્લભભાઈએ ભારતીય અધિકારીઓને ભારતની પ્રશાસન સેવામાં કાર્યરત રહેવાની પરવાનગી આપી.

બ્રિટિશરો દ્વારા પ્રશિક્ષણ પામેલા આધુનિક આઈસીએસ અધિકારીઓના વર્ગે ધોતિયાધારી, ધરતીપુત્ર સરદારને ઝાઝું મહત્વ આપ્યું નહોતું. પણ તેમના એકમાત્ર નિર્ણયે ભારતીય આઈસીએસ અધિકારીઓમાં તેમને હીરો બનાવી દીધા તથા ભારતીય અમલદારશાહીની નિષ્ઠાને તેમની તરફેણમાં કરી દીધી. આ એક જ ફટકાથી, વલ્લભભાઈએ પોતાની આસપાસ સક્ષમ અમલદારોનું એક આખું નેટવર્ક રચી નાખ્યું હતું.

આમાંના એક આઈસીએસ અધિકારી જેઓ વલ્લભભાઈના જમણા હાથ તરીકે ઊભરી આવવાના હતા, તે એટલે વી.પી.મેનન, જેઓ ભારતના વાઈસરૉય લૉર્ડ લૂઈસ માઉન્ટબૅટનના રાજકીય સલાહકાર હતા.

આઝાદી બાદ, મેનનની નિમણૂંક મિનિસ્ટ્રી ઑફ સ્ટૅટ્સના સચિવપદે કરાઈ, જેનું નેતૃત્વ વલ્લભભાઈના હાથમાં હતું. વલ્ભભાઈના નેતૃત્વ હેઠળ અથાકપણે તમામ દેશી રજવાડાઓના અખંડ ભારતમાં વિલિનીકરણના ભગીરથ કાર્ય માટે મેનન સક્રિય રહ્યા. વિલિનીકરણની પ્રક્રિયા દરમિયાન હૈદરાબાદ અને કાશ્મીરમાં કાયદો અને વ્યવસ્થાની સ્થિતિ ઊભી થઈ ત્યારે ત્યાં મેનનની હાજરી ખૂબ જ મહત્વપૂર્ણ સાબિત થઈ હતી.

લૉર્ડ માઉન્ટબૅટન અને જોધપુરના મહારાજા હનવંત સિંહ વચ્ચેની વિખ્યાત બેઠક વખતે પણ મેનન હાજર હતા. મહારાજાએ પોતાની રિયાસતને ભારતમાં ભેળવવાવા દસ્તાવેજો પર તો કચવાતા મને સહી કરી આપી હતી પણ માઉન્ટબૅટનના ગયા બાદ તેમણે .22 કૅલિબરની પિસ્તોલથી મેનનને ધમકાવ્યા હતા!

સરદારના નિર્ધારિત લક્ષ્યને પાર પાડવાના પ્રયાસમાં આવી કેટલીક સમસ્યાઓનો સામને મેનનને કરવા પડ્યો હતો.

સરદાર પટેલ 'નસીબદાર' હતા કે તેમની પડખે મેનન જેવી વ્યક્તિ હતી, જે અખંડ ભારતના સપનાને પૂર્ણ કરવા માટે પોતાના લોહી-પાણી એક કરવા તૈયાર હતી. પણ જો તેમણે ભારતીય આઈસીએસ નેટવર્કનું સંરક્ષણ ન કર્યું હોત તો, તેમનું 'નસીબ' ક્યારેય ચિત્રમાં આવ્યું જ ન હોત.

આજે અનેક ખરા સંબંધોનું સ્થાન સોશિયલ મિડિયા મંચ પર વર્ચ્યુઅલ સંબંધો લઈ રહ્યા છે. તમારૂં નેટવર્ક વાસ્તવિક, વર્ચ્યુઅલ અથવા બંને બાબતોના સંયોજનનું બનેલું છે, એ વાતનું ખાસ મહત્વ નથી. તકોનો પ્રવાહ વહેવાનું શરૂ થાય એ માટે નેટવર્કનો હિસ્સો હોવું એ સૌથી આવશ્યક બાબત છે. જો કોઈ વ્યક્તિ ટ્વિટર પર સક્રિય હોય તો, તે સલમાન ખાન, નરેન્દ્ર મોદી, સચિન તેન્ડુલકર અને શાહરૂખ ખાન તથા અન્ય હસ્તીઓ સાથે સીધો અને ત્વરિત સંપર્ક કરી શકે છે. એકાદ દાયકા પૂર્વે આ વાતની કલ્પના પણ કરી શકાતી નહોતી.

દરરોજ, ટ્વિટર, ફૅસબૂક અને લિન્ક્ડઈન પર અનેક ઊભરતા લેખકો મારો સંપર્ક કરે છે, તેમના લખાણને વાચવા, તેના પર ટિપ્પણી કરવા અથવા તેમની ભલામણ કરવાની વિનંતી તેઓ મને કરે છે. દેખીતી રીતે જ, સમયના અભાવે હું બધી જ વિનંતીઓને માન્ય રાખી શકતો નથી. આમ છતાં, મારા સોશિયલ મિડિયા નેટવર્ક પર 'રેગ્યુલર' હોય એવી કોઈ વ્યક્તિ તરફથી આવેલી વિનંતીને પર મેં પ્રસંગોપાત ધ્યાન આપ્યું છે. આને તમે નેટવર્ક ઈફૅક્ટ કહી શકો છો!

પ્રકાશન જગતમાં મારા પ્રવાસ પર નજર નાખતા, મને હજી પણ આશ્ચર્ય થાય છે કે મને મારો પ્રથમ લકી બ્રૅક મળ્યો એમાં નેટવર્ક ઈફૅક્ટનું યોગદાન કેટલું મોટું હતુંઃ

લગભગ બધા જ પ્રકાશકો પાસેથી નામંજૂરી મળ્યા બાદ, મેં મારી પ્રથમ નવલકથા અમેરિકા સ્થિત સૅલ્ફ-પબ્લિશિંગ પ્લૅટફૉર્મે દ્વારા જાતે જ પ્રકાશિત કરી હતી. મને એક વાત બહુ જલ્દી સમજાઈ ગઈ કે એ મંચ મારાં પુસ્તકો માત્ર અમેરિકન ઑનલાઈન રિટેલ ચેનલ દ્વારા જ વેચી રહ્યું હતું. મારા પુસ્તકો ભારતમાં તો ઉપલબ્ધ જ નહોતા. ભારતમાં પારંપારિક રીતે મારા પુસ્તકોનું પ્રકાશન કરવાના મારા પ્રયાસો વ્યર્થ જઈ રહ્યા હતા અને હું બંધ ગલીના છેવાડે આવીને ઊભો હતો.

મારાં માતા પ્રકાશન કંપનીમાં કોઈકને જાણતાં હતાં અને અમારો પરિચય કરાવવા તેઓ ઉત્સુક પણ હતાં. બદનસીબે, એ વ્યક્તિએ (અન્યોની જેમ) મારા કામને નકારવાનો નિર્ણય લઈ લીધો હતો, પણ તેમણે મારી મુલાકાત વિવેક આહુજા સાથે કરાવી, જેમણે ભારતમાંની એક મોટી પુસ્તક વિતરણ કંપની માટે અઢાર વર્ષ કામ કર્યું હતું.

મદદરૂપ થવામાં અતિ ઉત્સુક એવા વિવેકે મને સલાહ આપી કે મારે અમેરિકાથી મારાં પુસ્તકો આયાત કરવાં પડશે તથા કેટલાક ભારતીય વિતરકોને કન્સાઈનમેન્ટ ધોરણે મોકલવાં પડશે. ભારતના કેટલાક મહત્વના વિતરકોની યાદી આપતા વિવેકે મને સલાહ આપી કે, મારા પુસ્તકની નકલ સાથે હું આ દરેક વિતરકને વ્યક્તિગત પત્ર લખું. વિતરકોની એ યાદીમાં એક હતા ઈસ્ટ વેસ્ટ બૂક્સ.

એક દિવસ, મને હેમુ રામૈયા નામનાં એક મહિલાનો ફોન આવ્યો. એ વખતે મને ખબર નહોતી, પણ તેઓ લૅન્ડમાર્ક બૂક સ્ટોર્સનાં સ્થાપક હતાં અને તેમની કંપનીએ ઈસ્ટ વેસ્ટ બૂક્સ સાથે મળીને વેસ્ટલૅન્ડ નામનું એક સંયુક્ત સાહસ શરૂ કર્યું હતું.

હેમુએ કહ્યું તેમને ધ રોઝાબાલ લાઈન ખૂબ જ ગમી હતી, પણ અમેરિકાથી પુસ્તકો આયાત કરી તેને ભારતીય બજારમાં વ્યાજબી દરે વેચવાં એ બાબત સાવ અશક્ય હતી. ભારતમાં આ પુસ્તક પુનઃપ્રકાશિત કરવામાં તમને રસ ખરો? તેમનો આ સવાલ સાંભળી હું ખુશખુશાલ થઈ કૂદી પડ્યો કેમ કે, ત્યાર સુધીમાં, આ ગ્રહ પરના લગભગ બધા જ પ્રકાશકો મને ના પાડી ચૂક્યા હતા.

હેમુએ મારી મુલાકાત વેસ્ટલૅન્ડના સીઈઓ ગૌતમ પદ્મનાભન (તેઓ મારા વર્તમાન પ્રકાશક પણ છે) સાથે કરાવી. બે અઠવાડિયા બાદ અમે એક કરાર પર હસ્તાક્ષર કર્યા.

આ રીતે મારી પ્રથમ નવલકથા પ્રકાશિત થઈ. મને ક્યારેક વિચાર આવે છે કે, જો મારાં માતા પ્રકાશન કંપનીમાંના સંપર્કને ઓળખતાં ન હોત; એ વ્યક્તિ વિવેકને ઓળખતી ન હોત; વિવેકે જો મને ઈસ્ટ વેસ્ટનું નામ ધરાવતી યાદી આપી ન હોત; હેમુએ જો ઈસ્ટ વેસ્ટ સાથે જોડાણ ન કર્યું હોત; ગૌતમ જો ઈસ્ટ વેસ્ટનો હિસ્સો ન હોત, તો હું ક્યાં હોત... તકો નેટવર્ક દ્વારા વહીને તમારી પાસે આવે છે અને એકમેક સાથે આપણી ધારણા કરતાં અનેક ગણા વધુ જોડાયેલા છીએ.

કેટલાય નેટવર્ક આપણી માટે નિયમિત ધોરણે ઉપલબ્ધ હોય છેઃ પરિવાર, શાળાકાળના મિત્રો, કૉલેજના ભૂતપૂર્વ વિદ્યાર્થીઓ તથા સાથે કામ કરનારા સહકર્મચારીઓ. નસીબદાર લોકો વિશે નોંધવા જેવી એક મહત્વની બાબત એટલેઃ તેઓ પોતાના વર્તમાન નેટવર્ક્સને ન માત્ર સુદૃઢ કરે છે બલ્કે તેઓ નવા સંપર્કો પણ વિકસાવે છે.

પોતાના વર્તમાન નેટવર્કને બળકટ બનાવવું એટલે મુખ્યત્વે તો સંબંધોમાં મૂડીરોકાણ કરવા જેવું કોઈ મિત્ર અને તમારા કોઈ પરિચિતને એકમેક સાથે પરિચય કરવો હોય , તો તેમાં તમે મદદ કરો છો ? તમારા કોઈ સહકર્મચારીને કોઈ પ્રોજેક્ટમા તમારી મદદ જોઈતી હોય, તો તમે તેની મદદ કરો છો? જો કોઈ સંબંધીનો જન્મદિવસ હોય, તો તમે તેમને શુભેચ્છા આપવાનું યાદ રાખો છો?

તાતા જૂથના વર્તમાન ચેરમેન સાયરસ મિસ્ત્રી કથૅડ્રલ સ્કૂલમાં મારા વર્ગમિત્ર હતા. સાયરસ શાળામાંના સૌથી તોફાની છોકરાઓમાંનો એક હતો, પણ શિક્ષકો અને વિદ્યાર્થી સહિતના બધા જ લોકોનો તેના પર ખૂબ જ પ્રેમ હતો. તમે બેસવા જઈ રહ્યા હો ત્યારે જ તે ખુરશી ખેંચી લેતો અને આવું કરવા છતાં તમને ખરેખર મૈત્રીપૂર્ણ સ્મિત આપી ઊભા થવા માટે મદદનો હાથ પણ આપતો. કેટલાક વર્ષો પહેલા અમે અમારા વર્ગના રિયુનિયનના પચીસમા વર્ષની ઉજવણી કરી અને તેમાં છેલ્લી ઘડીએ આયોજનના સ્થળને લઈને કંઈક સમસ્યા ઊભી થઈ. સાયરસે એક ક્ષણનો પણ વિલંબ કર્યા વિના આ આયોજન માટેના વૈકલ્પિક સ્થળ તરીકે પોતાનું ઘર ઑફર કર્યું. શાળા પોતાના બધા મિત્રો તથા શિક્ષકોને જોડવાનો આ સાયરસનો માર્ગ હતો. તેનું આ સાવ

સરળ વર્તન પોતાના વર્તમાન નેટવર્કને સુદૃઢ બનાવવાનું અદભુત ઉદાહરણ છે.

યાદ રાખો, નેટવર્કનું સંવર્ધન કરવાની આવડત એ સરળ છતાં ગૂંચવણભરી પ્રક્રિયા છે, કેમ કે તેમાં માનવ મનોવિજ્ઞાન સાથે પણ કામ પાડવું પડે છે.

નવા નેટવર્ક્સ વિકસાવવા એ મોટા ભાગે પરસ્પર સંપર્ક પર આધાર રાખે છેઃ તમે ફ્લાઈટમાં કોઈ અજાણી વ્યક્તિની બાજુમાં બેઠા છો, તો શું તમે પોતાનો પરિચય આપી તેની સાથે વાતચીત શરૂ કરવાનો પ્રયાસ કરો છો? તમને કોઈ મિત્રના ઘરે ડીનરનું આમંત્રણ મળ્યું હોય, તો શું તમે જેમનાથી પરિચિત છો એવા લોકો સાથે જ સમય વિતાવવાનું પસંદ કરો છો કે તમે નવા લોકોને મળવાનો પ્રયાસ કરો છો? અનપેક્ષિત મુલાકાતો ઘણીવાર એવા માર્ગોમાં પરિણમે છે, જેના દ્વારા તકો ચાલીને તમારી સમક્ષ આવે છે. નીચેની વાર્તા મારા આ મુદ્દાને વધુ સ્પષ્ટ કરશેઃ

દિલીપકુમારનો જન્મ 1966માં થયો હતો. દિલીપ નવ વર્ષનો હતો ત્યારે બદનસીબે તેના પિતાનું અવસાન થયું હતું.

સંગીત પ્રત્યે ઝુકાવ ધરાવતો દિલીપ વિવિધ ઑર્કેસ્ટ્રામાં વાદન કરીને પોતાના પરિવારને આર્થિક આધાર આપતો હતો. પોતાનું શિક્ષણ પૂરું કર્યા બાદ, તે એડવર્ટાઈઝિંગની દુનિયામાં પ્રવેશ્યો અને તેણે એડ જિંગ્લ્સ કમ્પૉઝ કરવાની શરૂઆત કરી.

તેણે કમ્પૉઝ કરેલી જિંગ્લસમાંની એક લીઓ કૉફી માટેની હતી, જેને એવૉર્ડ પણ મળ્યો.

આ એડનાં નિર્માત્રી શારદા ત્રિલોક દ્વારા યોજવામાં આવેલી એક પાર્ટીમાં દિલીપનો ભેટો જાણીતા ફિલ્મ દિગ્દર્શક મણિ રત્નમ સાથે થયો, જે શારદાના પિતરાઈ હતા.

કેટલાક મહિનાઓ બાદ, શારદાએ દિલીપને ફોન કર્યો, અને કહ્યું કે મણિ રત્નમ તેને મળવા માગે છે. મણિ રત્નમે દિલીપનાં સ્વરાંકનો સાંભળ્યાં હતાં અને તેઓ એટલા પ્રભાવિત થયા હતા કે તેમણે તેને ફિલ્મ ઑફર કરી. દિલીપ કુમાર ત્યાં સુધીમાં એ. આર. રહેમાન તરીકે ઓળખાવા લાગ્યો હતો અને તેની સંગીતકાર તરીકેની પ્રથમ ફિલ્મ હતી રોજા .

મારા પિતા મહેન્દ્ર સાંઘી, હંમેશા ખૂબ જ મળતાવડા વ્યક્તિ રહ્યા છે, ડીનરનું આયોજન કરવું, નિયમિતપણે એક કરતાં વધુ કાર્યક્રમો તથા સમારંભોમાં હાજરી આપતા રહ્યા છે. ઓફિસમાં, મેં તેમને હંમેશા આભાર પત્ર, શોકસંદેશ, અભિનંદન તથા જન્મદિવસની શુભેચ્છા આપતા પત્રો તથા વરસગાંઠની વધામણીના સંદેશ ડિક્ટેટ કરતા જોયા છે. તેમના સમયપત્રક સાથે તાલ મિલાવવાનું તેમના સેક્રેટરીઝ માટે ખૂબ જ મુશ્કેલ બની જતું. અનેક વર્ષો બાદ એક બિઝનેસમેન તરીકે, મને સમજાયું કે તેમણે મને આપેલો વારસો એટલે તેમના પરિચયમાં આવેલા લોકોનું વિશાળ નેટવર્ક. મેં નોંધ્યું કે એવી કોઈ વ્યક્તિ ભાગ્યે જ હતી જે તેમનાથી પરિચિત ન હોય!

નેટવર્ક્સ માત્ર તકોનું સર્જન કરવા માટે જ મહત્વના નથી; પણ મળેલી તકોને પ્રતિસાદ આપવામાં પણ મહત્વના ઠરે છે. ઈન્ફોસીસના સ્થાપક એન.આર. નારાયણમૂર્તિનો દાખલો લો નેઃ

એન. આર. નારાયણમૂર્તિનાં પત્ની સુધા મૂર્તિ કહે છે, 'મૂર્તિ પાસે ક્યારેય પૈસા હોય જ નહીં, તેમની પાસેથી મારે ઉછીનાં નાણાં લેવાનાં નીકળતા હોય. અમે બહાર જમવા જઈએ અને તેઓ કહેતા, "મારી પાસે પૈસા નથી, તું મારા હિસ્સાની રકમ ચૂકવી દે, હું તને પછી એ આપી દઈશ." મૂર્તિને મેં ઉછીનાં આપેલાં નાણાંનો હિસાબ મેં, ત્રણ વર્ષ સુધી, એક ચોપડામાં લખ્યો. ના, તેમણે મને એ નાણાં ક્યારેય પાછાં આપ્યાં નહીં અને અમારા લગ્ન બાદ મેં આખરે એ ચોપડો ફાડી નાખ્યો. એ આંકડો લગભગ ચારેક હજાર રૂપિયાથી થોડો વધારે હતો.'

મૂર્તિ, પટણી કૉમ્પ્યુટર્સમાં નોકરી કરતા હતા ત્યારે, 1978માં સુધાને પરણ્યા. ત્રણ વર્ષ બાદ, છ સહકર્મચારીઓ સાથે મળીને તેમણે ઈન્ફોસીસ શરૂ કરવાનો નિર્ણય લીધો.

મૂર્તિ પાસે વિશાળ દૃષ્ટિ હતી, પણ મૂડી શૂન્ય હતી. તેમની જાણ બહાર, સુધાએ ચૂપચાપ દસેક હજાર રૂપિયા બચાવી રાખ્યા હતા, મૂર્તિને જરૂર પડી ત્યારે તેમણે આ રકમ, પ્રારંભિક મૂડી તરીકે આપી.

ઈન્ફોસીસની શરૂઆત પુણેમાં થઈ હતી, સુધા અને મૂર્તિનું ઘર (જે તેમણે સંયુક્ત લૉન લઈને ખરીદ્યું હતું) કંપનીની પહેલી ઑફિસ બન્યું.

જ્યારે મૂર્તિ ઈન્ફોસીસ ચલાવતા હતા, ત્યારે ઘરખર્ચ ચલાવવા માટે, સુધા વાલચંદ ગ્રૂપમાં સિસ્ટમ્સ એનાલિસ્ટ તરીકે નોકરી કરતાં. ખરું પૂછો તો, સુધા મૂર્તિ વિના ઈન્ફોસીસ કદાચ ક્યારેય શરૂ જ ન થઈ હોત!

પત્રકાર-લેખક મૅક્સ ગંથર આ બાબતને ખૂબ જ સુંદર રીતે રજૂ કરે છેઃ 'મૈત્રીભર્યા સંબંધોનું તમારું જાળું જેટલું મોટું, એટલી જ વધુ પ્રમાણમાં શક્યતાઓ તમારી તરફેણમાં આવશે. દૂરના કોઈ સ્થળે રહેલા ભાગ્યના એન્જિનમાં સદનસીબની કઈ વીજળી તૈયાર થઈ રહી છે એ તમે જાણતા નથી. તમે એ પણ જાણતા નથી કે માનવીય સંબંધોના કયા જટિલ તાણાવાણા એ વીજળીને તમારી દિશામાં મોકલી આપશે. પણ તમે એ ચોક્કસપણે જાણી શકો છો, કે એ વીજળી તમારા સુધી પહોંચવાની શક્યતાઓ તમને નામથી જાણનારા લોકોની સંખ્યાના સમપ્રમાણમાં હોય છે.

2		અંતર્જ્ઞાન	વધારો	✓
વૃત્તિ	✓	નસીબદાર લોકો તેમના અંતરના અવાજને સાંભળે છે અને તેને વિકસીત કરે છે	ઓળખો	✓
અભિગમ			પ્રતિસાદ	✓

આપણા દરેકમાં બે અવાજ હોય એવું લાગે છે. પ્રથમ છે અંતર્જ્ઞાન, આપણો 'આંતરિક જાદુગર', જે ક્યારેય બૂમબરાડા પાડતો નથી; તે ધીમેથી ગણગણે છે. આપણે શું કરવું જોઈએ તથા આપણા માટે શું સારૂં રહેશે એ આપણને કહેવાનો પ્રયાસ તે કરે છે.

આપણામાંનો બીજો અવાજ એટલે, 'આંતરિક વિવેચક', જે ગણગણવાને બદલે બૂમબરાડા પાડે છે. વિધ્વંશક વિચારોનો એકધારો પ્રવાહ તમારી તથા અન્યોની દિશામાં મોકલે છે, આપણા પોતાના શ્રેષ્ઠતમ હિતમાં હોય એવી બાબતોને અમલમાં મુકવામાં તે આપણને હતોત્સાહ કરે છે.

બદનસીબે, આપણે મોટા ભાગે આપણા આંતરિક જાદુગરનું કહ્યું સાંભળવાને બદલે આંતરિક વિવેચકનું જ સાંભળીએ છીએ. આંતરિક વિવેચકને અવગણવાનું તથા આપણને તકોનું ખરૂં મૂલ્યાંકન કરવાની સમજ આપતા આંતરિક જાદુગરની વાત સાંભળવા માટે આપણે આપણી જાતને પ્રશિક્ષિત કરવી જોઈએ.

પોતાના અંતરમનનો અવાજ સાંભળવો એ બાબત, ઘણી વાર લાભદાયક સાબિત થઈ શકે છે. ટૉમ જસ્ટિન નામના અમેરિકન કૉચ અને વક્તાએ પોતાનો અનુભવ જણાવતા એક વાર કહ્યું હતુંઃ

'હું અવારનવાર વિમાની મુસાફરી કરતો, ક્યારેક તો, લૉસ એન્જલસ અને સાન ડિએગો વચ્ચે મહિનામાં ત્રણથી ચાર વખત જવાનું થતું. હું સવારની ફ્લાઈટ લેતો, સોમવારના દિવસે મારી ફ્લાઈટ પણ સામાન્યપણે એક જ રહેતી. વાહન હંકારીને જવા કરતાં હું ફ્લાઈટ દ્વારા જવાનું વધુ પસંદ કરતો.

'એક રવિવારે, મારો આખો દિવસ મિત્રો સાથે બ્રન્ચ મુલાકાતો તથા ઘણા અઠવાડિયાથી હું જેની માટે પ્રયાસ કરી રહ્યો હતો એ પ્રથમ ડૅટને કારણે વ્યસ્ત હોવા છતાં એ દિવસે મને સાન ડિએગો સુધી વાહન હંકારીને જવાની તીવ્ર ઈચ્છા અંદરથી થઈ.

'મેં માનસિક રીતે આ વિચારનો વિરોધ કર્યો, ખાસ તો એ કારણસર કે મારી ડિનર ડૅટ મને મહામુશ્કેલીએ મળી હતી. આમ છતાં, મેં એ દિવસના બધા કાર્યક્રમો રદ્દ કર્યા, ડૅટ માટે પણ ના પાડી દીધી અને ફ્લાઈટની ટિકિટ પણ કૅન્સલ કરાવી અને રવિવારે કાર હંકારીને હું સાન ડિએગો ગયો.

'બીજા દિવસે સવારે, સમાચાર આવ્યા કે પૅસિફિક સાઉથવેસ્ટ એરલાઈન્સની ફ્લાઈટ 182, જેમાં હું સામાન્યપણે જતો તેને આકાશમાં અકસ્માત નડ્યો હતો અને આ દુંઘટનામાં ફ્લાઈટમાંના તમામ પ્રવાસીઓ તથા જમીન પરના કેટલાક લોકો મૃત્યુ પામ્યા હતા. મારી સાથે શું થતાં થતાં રહી ગયું, એવો વિચાર ટીવી પર સમાચાર જોતી વખતે આવ્યો ત્યારે મને કમકમાં આવી ગયાં.'

જસ્ટિન એ ફ્લાઈટમાં નહોતો એ તેનું સદનસીબ જ ને? ચોક્કસપણે. આ

સદનસીબે તેનો સાથ આપ્યો કેમ કે તે પોતાના આંતરમનની વાત સાંભળવા તૈયાર હતો!

આંતર્જ્ઞાની હોવાનો અર્થ એ નથી કે, અહેવાલો, સંદર્ભો અથવા અન્ય મહત્વની માહિતીની અવગણના કરવી. વ્યક્તિએ આ દરેક બાબતને આત્મસાત કરી લીધા બાદ, આ બધાથી પર થઈને વિચારવું જોઈએ. પણ સમસ્યા એ છે કે, આપણામાંના મોટા ભાગના લોકો વિચાર્યા બાદ થોભી જાય છે. આપણે આપણી જાતને અનુભૂતિ કરવાનો સમય જ આપતા નથી.આતર્જ્ઞાની હોવું એટલે વિચારવું તથા અનુભૂતિ કરવી.

જાણીતા કાર્યવાહી વિશેષજ્ઞ અને બર્ગર કિંગના ભૂતપૂર્વ સીઈઓ જેમ્સ એડમસને એક ઈન્ટરવ્યુમાં રસપ્રદ માહિતી આપતા જણાવ્યું હતું :

‘મારી કારકિર્દીની શરૂઆતમાં, હું ગૅપ સાથે કામ કરતો હતો ત્યારે પૂર્વના સુદૂર દેશોમાં માલ ખરીદી માટે ગયો હતો. મેં ત્યાંથી સૌપ્રથમ આયાત કરાયેલી ગૅપની જીન્સ ખરીદી, અને એ જથો મારી જરૂરિયાત કરતાં વધુ હતો.

‘લાંબી વાતને ટૂંકમાં કહું તો, માલ આવ્યાના ત્રીસ જ દિવસમાં એ બધો વેચાઈ ગયો. ખરીદી વખતે મને લાગ્યું હતું કે, મેં ચાર મહિના ચાલે એટલો માલ ખરીધો છે!

‘સ્ટાઈલનો વિચાર કરી મેં સારો નિર્ણય લીધો હતો અને મારા અંતરમન પર આધાર રાખીને મેં વધારે પડતો માલ ખરીદી લીધો હતો. એ વખતે મને ખબર નહોતી કે મારૂં આંતરર્જ્ઞાન આટલું સારૂં છે!’

દંતકથા સમાન હિલ્ટન હૉટેલ્સના સંસ્થાપક કૉનાર્ડ હિલ્ટન દાવો કરતા કે હૉટેલિયર તરીકેની તેમની અભૂતપૂર્વ સફળતા મોટા ભાગે તેમના અંતરમનના અવાજને આભારી હતીઃ

બંધ પડવાના આરે આવેલી ચિકાગોની એક હૉટેલ માટેની સીલબંધ લીલામીમાં તેમણે 165,000 ડૉલરની સીલબંધ બોલી લગાડી હતી.

બીજા દિવસે સવારે, તેમને લાગ્યું કે ક્યાંક કશુંક બરાબર નથી અંતરમનના આવાજને સાંભળીને તેમણે 180,000 ડૉલરની બીજી બોલી લગાડી.

આવેલી બધી બોલીઓની ચકાસણી કરવામાં આવી, ત્યારે હિલ્ટને લગાડેલી બોલી વિજેતા સાબિત થઈ હતી. તેમના પછીની સર્વોચ્ચ બોલી શું હતી? 179,800 ડૉલર.

અમેરિકન ટૉક શૉનાં સંચાલિકા, અભિનેત્રી, નિર્માત્રી અને સમાજસેવિકા ઓપ્રાહ વિન્ફ્રે આ વાતનું સુંદર સમાપન કરે છેઃ

'તમારી સહજવૃત્તિ પર વિશ્વાસ મુકવો, તમારા માટે શું સારૂં છે તે જાણવા માટે તમારા આંતર્જ્ઞાનનો ઉપયોગ કરવો, એ બાબત કોઈ પણ કાયમી સફળતા માટે સર્વોપરી છે. મેં મારા આખા આયુષ્ય દરમિયાન, મારા અંતરમનના સૌમ્ય, નાના અવાજ પર વિશ્વાસ રાખ્યો છે. અને મારાથી ભૂલો ત્યારે જ થઈ છે જ્યારે મેં આ અવાજ પર ધ્યાન આપ્યું નહીં. એ ખરેખર તો એક અવાજ કરતાં લાગણી જેવું વધારે હતું – એક હળવો ગણગણાટ કરતું સંવેદન, જે તમારા અસ્તિત્વની સપાટીની નીચે ધબકે છે. દરેક પ્રાણીઓમાં તે હોય છે. પણ આપણે જ એક માત્ર પ્રાણી છીએ, જે કાં તો તેને નકારે છે કાં અવગણે છે.

'કેટલી વાર તમે તમારા અંતરમનનો અવાજ ન સાંભળતા તેની વિરૂદ્ધ ગયા છો, અને પરિણામે સાવ સાદી-સરળ બાબતોમાં પણ તમે તમારી જાત માટે અંતરાયો ઊભા કરી લીધા છે? આપણામાંની દરેક વ્યક્તિ કશુંક કરવાના ઉધમમાં જોતરાઈ જાય છે, અને એ પ્રવાહમાં તણાઈને પોતાનું સ્થાન ખોઈ બેસે છે. પણ આપણા આંતર્જ્ઞાન સાથે આપણે જેટલું વધુ તાદાત્મ્ય સાધશું, એટલા જ આપણે સારા બનશું.

'મારા જીવનના મહત્વના નિર્ણયો – બાલ્ટીમોર જવાનો, ચિકાગો જવાનો, મારા શૉની માલિકી લેવાનો, તથા તેનો અંત આણવાનો – આ બધા મેં મારી સહજવૃત્તિ પર વિશ્વાસ મુકીને લીધા છે. મારાથી થઈ શકે એટલી તમામ માહિતી હું એકઠી કરૂં છું. પ્રસ્તાવો, વિચારો તથા સલાહોને સાંભળું છું. ત્યારબાદ હું એ જ કરૂં છું, જે મને મારૂં અંતરમન કહે છે, જે બાબત વિશે મારા દિલમાં દૃઢતાપૂર્વક લાગણી થાય છે.

'અને હું અવારનવાર મિત્રોને કહું છુ: " શું કરવું એની સમજ તમને ન પડતી હોય ત્યારે, કશું જ ન કરો. શાંત થઈ જાવ, જેથી તમે સૌમ્ય, નાના અવાજને સાંભળી શકશો, સાચી ઉત્તર દિશાનું સૂચન કરતું તમારૂં આંતરિક હોકાયંત્ર તમને દિશાનિર્દેશ આપી શકશે."'

બેસ્ટ ઑફ લક નામના પોતાના શોધનિબંધમાં, એ. એમ. મરે જણાવે છે કે અંતરમનના અવાજની ખોટા અંદાજ, પોતાની ઈચ્છા જ જેનો આધાર છે એવી ધારણા અથવા ભય સાથે ગેરસમજ કરવી જોઈએ નહીં. ઘણી વખત, અંતરમનનો અવાજ ખરી માહિતી, નિરીક્ષણ કરાયેલા તથ્યો તથા તમારા મગજે કરેલી પ્રક્રિયા પર આધારિત હોય છે, જો કે તમે આ બાબતને લઈને સભાન હોવ એવું જરૂરી નથી. આ ઉદાહરણ પર ધ્યાન આપોઃ

જ્યારે કોઈ વ્યક્તિ મને ફોન કરે છે અને માત્ર 'હૅલ્લો?' કહે છે, હું તરત તેને ઓળખી કાઢું છું અને તેને તેના નામથી સંબોધન કરૂં છું. તેના અવાજનું વર્ણન કરવાના પ્રયાસમાં હું કલાકો વીતાવી શકું છું, પણ પણ એ નિરર્થક ઠરશે. તેનું વર્ણન કરવું શક્ય જ નથી.

વાસ્તવિક્તા એ છે કે મગજે એ વ્યક્તિ વિશેની માહિતીના હજારો ડેટાનો સંગ્રહ કરી રાખ્યો છેઃ જાતિ, વાતચીતમાં સામાન્યપણે વપરાતી ભાષા, સામાન્યપણે વપરાતા સંબોધનની પસંદગી, અવાજનું ઊંડાણ, રણકો અને સ્તર અને ગુણધર્મ, ફોન કરવાનો નિયત સમય, ચોક્કસ શબ્દોનું ઉચ્ચારણ...

કોઈક વ્યક્તિની આવી દરેક નાનામાં નાની બાબતોનો સભાનપણે અથવા ઈરાદાપૂર્વક અભ્યાસ કર્યો ન હોવા છતાં હું તરત જ 'સમજી' જાઉં છું કે કોણે ફોન કર્યો છે. જે બાબતોને કારણે હું આ અનુમાન પર પહોંચ્યો છું, એ વિશે હું જો ઈચ્છું તો પણ, નાનામાં નાની દરેક બાબતનું વર્ણન કરવા હું અસમર્થ છું.

પણ સભાનતાપૂર્વક ન જાણવું એનો અર્થ ન જાણવું એવો થતો નથી!

આવી ઘટના બને છે ત્યારે, શું આપણે તેને આંતર્જ્ઞાન કહીએ છીએ? ના. તો પછી જીવનના અન્ય અનુમાનોને (જે આ જ પ્રક્રિયા પર આધારિત હોય છે) આંતર્જ્ઞાનનું લેબલ શા માટે મારીએ છીએ? આઈન્સ્ટાઈને યોગ્ય જ કહ્યું છે, 'એક નવો વિચાર એકાએક આવે છે અને કેટલાક અંશે સાહજિક રીતે આવે છે, અંર્તજ્ઞાન એ બીજું કશું જ નથી પણ તમારા અગાઉના બૌદ્ધિક અનુભૂતિઓની ફળશ્રુતિ માત્ર છે.'

અંતરમનના અવાજને સાંભળવાની વ્યક્તિની જરૂરિયાત અંગે મહાન સંગીતકાર વૂલ્ફગેંગ મોર્ઝાટના જીવનના આ એક અનુભવથી સારૂં સમાપન બીજું કયું હોઈ શકેઃ

એક યુવાન સંગીતકારે એક વાર મોર્ઝાટને પૂછ્યું, 'શ્રીમાન મોર્ઝાટ, મને એવું સૂચવવામાં આવ્યું છે કે મારે સિમ્ફની લખવી જોઈએ. આ અંગે શું કરવું, કેવી રીતે કરવું એ તમે મને જણાવશો?'

મોર્ઝાટે એકાદ ક્ષણ વિચાર કર્યો અને સૌમ્યતાથી બોલ્યા, 'સિમ્ફની લખવા માટે તું હજી બહુ નાનો છે. એ પહેલા સાદું ઊર્મિ કાવ્ય લખવાનો પ્રયાસ તું કેમ નથી કરતો?'

'તમે દસ વર્ષના હતા ત્યારે તમે સિમ્ફની લખી હતી,' એ યુવાને થોડા ગુસ્સા સાથે દલીલ કરી.

'હા, પણ એ કઈ રીતે લખવી એમ મેં પૂછ્યું નહોતું,' મોર્ઝાટે જવાબ આપ્યો.

ખરેખર, મોર્ઝાટે આવું પૂછ્યું નહોતું, કેમ કે, શું કરવું જોઈએ એ વિશે તેમને તેમના અંદરના અવાજે કહ્યું હતું. બહારનું કોઈ સમર્થન કે હકાર મેળવવા કરતાં મોર્ઝાટ પોતાના અંદરના અવાજ પર વિશ્વાસ મુકવા તૈયાર હતા.

મનુષ્ય પાંચ ઈન્દ્રિયો ધરાવે છેઃ દૃષ્ટિ, ગંધ, સ્વાદ, સ્પર્શ અને શ્રવણ. પણ આપણા દરેકમાં એક છઠ્ઠી ઈન્દ્રિય પણ હોય છે. કેટલાક લોકો તેને વિવેકબુદ્ધિ કે કોઠાસૂઝ કહે છે, તો અન્યો તેને અંતર્જ્ઞાન કહે છે. તે આપણા દરેકની અંદર હોય છે, પણ

આપણામાંના કેટલાક તેને સાધવામાં સફળ રહે છે.

તો વ્યક્તિએ પોતાનું અંતર્જ્ઞાન વિકસાવવું કઈ રીતે? વેલ, વ્યક્તિએ પોતાની અંદરના અવાજ પર વિશ્વાસ રાખવાનું પા પા પગલી ભરવાની જેમ શીખવું જોઇએ. નાના નિર્ણયો માટે તમારા અંતર્જ્ઞાન પર આધાર રાખવાથી શરૂઆત કરો, પછી મોટા નિર્ણયો તરફ આગળ વધો. ભારતની નવ શ્રેષ્ઠતમ કંપનીઓને આઠ વર્ષમાં હસ્તગત કરનારા અને ભારતના ટેકઓવર કિંગ તરીકે ઓળખાતા આર.પી. ગોએન્કાએ જાહેર કરેલું કે, 'મારૂં અંતર્જ્ઞાન જ મારો એકમાત્ર માર્ગદર્શક છે.'

વિશ્વના સર્વશ્રેષ્ઠ વિજ્ઞાની મગજમાંના એક ગણાતા આલ્બર્ટ આઈન્સ્ટાઈને કહ્યું છે કે, 'અંતર્જ્ઞાનથી ભરેલું મગજ એ એક પવિત્ર ભેટ છે તથા તર્કસંગત મગજ એ વિશ્વાસપાત્ર સેવક છે. આપણે એક એવા સમાજની રચના કરી છે જે સેવકને માનપાન આપે છે અને ભેટને ભૂલી ગયો છે.'

3		પ્રયોગ	વધારો	✓
વૃત્તિ	✓	નસીબદાર લોકો નવી નવી બાબતો કરવા તૈયાર રહે છે	ઓળખો	
અભિગમ			પ્રતિસાદ	

ટીવી અભિનેત્રી લ્યુસિલ બૉલે એકવાર જણાવ્યું હતું કે, 'મેં જીવનમાં ન કરેલી બાબતો પર પસ્તાવો કરવા કરતાં મેં જે બાબતો કરી છે તેના પર પસ્તાવો કરીશ' આ બાબત નસીબદાર લોકોની વૃત્તિનો પડઘો પાડે છે. નવી નવી બાબતો કરવાની તેમની આ સંપૂર્ણ તૈયારી, તેમની તરફ આવતી તકોની સંખ્યાને વધારે છે.

હૈદરાબાદમાં જન્મેલા તથા એક આઈએએસ અધિકારીના પુત્ર, સત્યા નારાયણ નાડેલાએ પોતાનું પ્રાથમિક શિક્ષણ હૈદરાબાદ પબ્લિક સ્કૂલમાંથી મેળવ્યું હતું તો ઉચ્ચ શિક્ષણ મનિપાલ ઈન્સ્ટિટ્યૂટ ઑફ ટેક્નૉલૉજીમાંથી પૂરૂં કર્યું હતું. તેમને 2014માં માઈક્રોસૉફ્ટના સીઈઓ નિયુક્ત કરાયા હતા. માઈક્રોસૉફ્ટના કર્મચારીઓને લખેલા પત્રમાં તેમણે જણાવ્યું હતું, 'મને જાણતા અનેક લોકો કહે છે કે મારી કુતુહલવૃત્તિ અને નવું શીખવાની જિજ્ઞાસા જ મારી ખરી ઓળખ છે. હું વાંચીને પૂરાં કરી શકું એના કરતાં વધુ પુસ્તકો હું ખરીદું છું. હું પૂર્ણ કરી શકું તેના કરતાં વધારે ઑનલાઈન કૉર્સમાં હું પ્રવેશ લઉં છું. મારૂં મૂળભૂતપણે માનવું છે કે તમે જો નવી બાબતો શીખતા નથી, તો તમે મહાનતમ અને ઉપયોગી બાબતો કરવાનું બંધ કરી દો છો.'

પ્રૉફેસર વાઈઝમેને (જેમણે અગાઉ જણાવેલો અખબારવાળો પ્રયોગ કર્યો હતો) તેમના પ્રયોગમાં સહભાગી થયેલા લોકો લાંબી વાતચીત કરી અને એ શોધી કાઢ્યું કે પોતાને નસીબદાર માનનારા લોકો તેમના એકધારા દૈનિક કાર્યમાં વૈવિધ્યતા લાવવા માટે અનેક પ્રયત્નો કરતા હતા.

વાઈઝમેનના પ્રયોગમાં સહભાગી થયેલી એક વ્યક્તિ રોજ કામ પર જવા માટે સભાનતાપૂર્વક નવો રસ્તો પસંદ કરતી હતી. તો બીજી એક વ્યક્તિએ (જેણે નોંધ્યું કે દરેક પાર્ટીમાં તે એકના એક લોકો સાથે જ વાતચીત કરે છે) પોતાના પર 'રંગ નિયમ' લાદ્યો હતો. કોઈ ચોક્કસ કાર્યક્રમમાં, તે પોતાની જાતને એવા લોકોને મળવાની ફરજ પાડતી, જેણે ચોક્કસ રંગનાં કપડાં પહેર્યાં હોય. એક કાર્યક્રમ માટે કાળો અથવા લાલ,

બ્લુ, સફેદ અથવા કોઈ બીજો રંગ તે પસંદ કરતી, તો બીજા કાર્યક્રમ માટે કોઈ બીજો રંગ. આ બાબતનું પરિણામ એ આવ્યું કે તે એવા લોકો સાથે વાતચીત કરતી થઈ, જેમની સાથે અન્યથા તેણે કદાચ વાત કરી ન હોત.

પોતાના શાળાના દિવસોનાં સંસ્મરણો વાગોળતાં મુકેશ અંબાણીએ એકવાર જણાવ્યું હતું કે, પોતાના સંતાનો નવા અનુભવ, પ્રવૃત્તિઓ અને વિચારોનો આસ્વાદ લે તે માટે તેમના પિતા ધીરૂભાઈએ કેટલીક રકમ અલગ કાઢી રાખી હતીઃ

'મને યાદ છે, મારા પિતા અમારી શાળામાં એક વાર પણ આવ્યા નહોતા. આમ છતાં, અમારા સર્વાંગી વિકાસમાં તેમને ખૂબ જ રસ હતો અને આ માટે તેમણે કેટલીક અનોખી બાબતો કરી હતી. કલ્પના કરો, તેમણે 60ના દાયકાના મધ્યમાં, અખબારમાં એક શિક્ષક માટેની જાહેરખબર આપી હતી, તેમાં તેમણે સ્પષ્ટ કર્યું હતું કે, એ શિક્ષકની જવાબદારી બિન-શૈક્ષણિક રહેશે; તેમણે અમને સામાન્ય જ્ઞાન આપવાનું રહેશે

'અનેક લોકોના ઈન્ટરવ્યુ લીધા બાદ છેવટે તેમણે ન્યૂ ઈરા સ્કૂલમાં ભણાવતા મહેન્દ્રભાઈ વ્યાસની પસંદગી કરી. મહેન્દ્રભાઈ દરરોજ સાંજે આવતા અને 6.30 અથવા 7 વાગ્યા સુધી રોકાતા. અમારો સર્વાંગી વિકાસ એ તેમનું ધ્યેય હતું. અમે હૉકી, ફૂટબૉલ તથા અન્ય વિવિધ રમતો રમતા, કૂપરેજ ખાતે મૅચો જોતા, બસ અને ટ્રેનોમાં મુસાફરી કરતા તથા મુંબઈના વિવિધ સ્થળોએ જતા. અમે કૅમ્પિંગ માટે જતા અને વર્ષમાં 10-15 દિવસ ગામડામાં રહેતા.

'આ અનુભવોથી અમને ખૂબ મદદ મળી, પણ એ વખતે, અમને આ શિક્ષણ અને તેનું મહત્વ સમજાતું નહોતું.'

મારા એક રિયલ એસ્ટેટ ડેવલપર મિત્રએ કંટાળો દૂર કરવા ગૉલ્ફની રમત પર હાથ અજમાવ્યો. એકાદ-બે મહિના બાદ, તેઓ એક વિદેશી સાથે ગૉલ્ફ રમી રહ્યા હતા, જે પોતાની બહુરાષ્ટ્રીય કંપનીની ઑફિસ માટે જગ્યા શોધી રહ્યા હતા. માત્ર બે અઠવાડિયા બાદ મારા મિત્રએ તેમની સાથે સોદો પાર પાડ્યો. કશુંક નવું કરવાની સાવ સામાન્ય ક્રિયાએ એક નવી તકનો દરવાજો ખોલી નાખ્યો હતો. મહાન ચિત્રકાર હૅન્રી મૅટિસ્સની વાર્તા પરથી આ બાબત વધુ સ્પષ્ટ થશેઃ

કાયદાનો અભ્યાસ કરવા મૅટિસ્સ પૅરિસ ગયા અને પદવી મેળવ્યા બાદ તેમણે લા કાતો- કૉમ્બ્રેસીમાં કૉર્ટ એડમિનિસ્ટ્રેટર તરીકે કામ કરવાનું શરૂ કર્યું.

1889માં એપેન્ડિક્સની તકલીફ શરૂ થયા બાદ, તેઓ ધીમે ધીમે સ્વાસ્થ્ય પાછું પ્રાપ્ત કરી રહ્યા હતા. જીવનમાં એ પૂર્વે ક્યારેય પૅઈન્ટિંગ ન કરનાર મૅટિસ્સને કંઈક પ્રવૃત્તિ મળે એ આશયે તેમની માતા તેમના માટે ચિત્રકામને લગતી સામગ્રી લઈ આવ્યાં.

એ વખતે તેમને ક્યાં ખબર હતી કે તેમના દીકરાને આ કામમાં જ 'સ્વર્ગ

જેવું સુખ' મળશે. તેમણે આગળ જતાં આ અનુભવને વર્ણવવા માટે આ શબ્દો ઉચ્ચાર્યા હતા.

આર્ટિસ્ટ બનવાના મારા આ નિર્ણયને કારણે, મારા પિતાને ઘોર નિરાશા થઈ હતી.

ભારતના બૅસ્ટસેલિંગ નવલકથાકાર ચેતન ભગત, આઈઆઈટી અને આઈઆઈએમના સ્નાતક છે. હૉંગકૉંગમાં પેરીગ્રીન એન્ડ ગોલ્ડમેન સાક્સ સાથે કામ કરતી વખતે તેમણે પોતાની પ્રથમ નવલકથા ફાઈવ પૉઈન્ટ સમવન લખી. કલ્પના કરો, જો તેઓ પોતાનું પ્રથમ પુસ્તક લખવાનો પ્રયાસ કરવા તૈયાર થયા ન હોત, તો તેમનાં પુસ્તકોની લાખો પ્રત વેચાઈ હોત નહીં.

એર ડેક્કનના સ્થાપક તથા ભારતની લો-કૉસ્ટ હવાઈસેવાના જનક કૅપ્ટન ગોપીનાથ સિમ્પ્લી ફ્લાય નામના પોતાના આત્મચરિત્રમાં લખે છેઃ

દૂધ વેચવા માટે હું ઢોર ચરાવતો, મેં મરઘાં ઉછેર અને રેશમના કીડાના ઉછેરમાં પણ હાથ અજમાવ્યો, એ પછી મોટરસાઈકલ ડીલર પણ બન્યો, એક ઉડિપી હૉટેલનો માલિક બન્યો, શૅરદલાલ તરીકે કામ કર્યું, સિંચાઈના સાધનોનો ડીલર, કૃષિ વિષયક સલાહકાર બન્યો, એ પછી રાજકારણ અને છેલ્લે ઉડ્ડયન ઉદ્યોગસાહસિક થયો- સંઘર્ષ કર્યો, નિષ્ફળ થયો, પડ્યો, ફરી ઊભો થયો અને છેલ્લે ઉડાણ ભરી.

આમ, નસીબદાર લોકો નસીબદાર હોય છે કેમ કે તેઓ નવી બાબતો કરવા, નવા લોકોને મળવા અથવા નવી જગ્યાઓના પ્રવાસે જવાની તૈયારી રાખતા હોય છે. કશુંક નવું કરવું એ કઈ રીતે ફાયદાકારક સાબિત થઈ શકે છે તે ભારતીય ઔદ્યોગિક જગતની નીચેની વાર્તા પરથી સ્પષ્ટ થાય છેઃ

1894માં, લૉ સ્કૂલમાંથી તાજા જ બહાર પડેલા એક પારસી વકીલ, પોતાના એક અસીલ વતી કેસ લડવા ઝાંઝીબાર ગયા. બદનસીબે, આ કેસની જરૂરિયાત કંઈક એવી હતી કે, કેટલીક હકીકતો તેમના અસીલને માફક આવે એ રીતે તેમાં ફેરફાર કરીને રજૂ કરવાની હતી. પણ આ યુવાન આવું કરવા તૈયાર નહોતો. તે ભારત પાછો ફર્યો અને તેણે વકિલાત પડતી મુકી.

ભારતમાં એક ફાર્મસીમાં કૅમિસ્ટના સહાયક તરીકે કામ કરતી વખતે તેમણે નોંધ્યું કે બધા જ સર્જિકલ સાધનો ખૂબ જ લાંબી તથા કડાકૂટભરી પ્રક્રિયા દ્વારા ઇંગ્લૅન્ડથી આયાત માર્ગે આવતા હતા.

એક પારિવારિક મિત્ર પાસેથી રૂપિયા ત્રણ હજાર ઉછીના લઈ તેમણે સ્કાલપેલ, ફોર્સેપ્સ, પિન્લર, સીઝર જેવા સર્જિકલ સાધાનોનું ઉત્પાદન શરૂ કર્યું.

બદનસીબે, બજારમાં માત્ર 'મેઈડ ઈન ઈંગ્લૅન્ડ' બ્રાન્ડેડ ઉત્પાદનોની જ માગ હતી, ભારતીય સાધનો કોઈને ખપતા નહોતા. આથી તેમને નાછૂટકે પોતાની કામગીરી સંકેલી લેવાની ફરજ પડી. જો કે, ત્યાં સુધીમાં તેઓ ધાતુ તથા યંત્રો સાથે કામ કરવાની બારીકીથી વાકેફ થઈ ચુક્યા હતા.

પોતાને અગાઉ મદદ કરનાર દાતા પાસે વધુ એક વાર ઉછીનાં નાણાં લેવાં તેઓ ગયા. આ વખતે, તેમણે તાળાં બનાવવાનું નક્કી કર્યું હતું.

એ યુવાનનું નામ હતું અરદેશીર ગોદરેજ અને તેમણે સ્થાપેલી કંપની આગળ જતા ગોદરેજ એન્ડ બોય્સના નામે ઓળખાવાની હતી. આ કંપનીએ આગળ જતા તિજોરીઓ, ફર્નિચર, ટાઈપરાઈટર તથા અન્ય ગ્રાહકોપયોગી વસ્તુઓનું ઉત્પાદન કર્યું.

વ્હૉટ આઈ વિશ આઈ ન્યુ વ્હેન આઈ વૉઝ *20* ની લેખિકા ટિના સીલિગ આ વાતનું સમાપન આ રીતે કરે છેઃ 'નસીબદાર લોકો હંમેશા નવી તકો પ્રત્યે સજાગ હોય છે તથા પોતાના સામાન્ય અનુભવોથી કશુંક અલગ કરવા માટે તેઓ તત્પર હોય છે. પોતાના માટે સદંતર અજાણ્યા હોય એવા વિષયનું પુસ્તક ઉપાડવું, ઓછા જાણીતા સ્થળોએ ફરવા જવું, તથા તેમનાથી સાવ અલગ હોય એવા લોકો સાથે વાતચીત કરવા તરફ તેમનો ઝોક હોય છે.'

સાવ અજાણ્યા દેશ-પ્રદેશોમાં જઈ જ્યૂઓ, મારવાડીઓ, સિંધીઓ તથા ગુજરાતીઓએ સાકાર કરેલી ધંધાકીય સફળતા તરફ નજર કરો. પોતાના આરામભર્યા જીવનની બહાર નીકળી કરેલા કામમાંથી કેવી સફળતા મળે છે, તેનું આ સ્પષ્ટ ઉદાહરણ છે.

મારું પોતાનું ઉદાહરણ આ બાબતમાં લઈ શકાય એમ છેઃ

35 વર્ષની વયે, મારા પરિવારના વિવિધ વેપાર-ધંધામાં 20 કરતાં વધુ વર્ષ પસાર કર્યા બાદ, મેં મારી પ્રથમ નવલકથા લખવાનો નિર્ણય લીધો. આ પહેલા મેં બે પાનાંથી લાંબું કશું જ લખ્યું નહોતું અને હવે હું એકાદ પાગલની જેમ એક લાખ શબ્દો લખવાનો પ્રયાસ કરી રહ્યો હતો.

મારા પિતાને વળી જુદી જ ચિંતા હતી કે, હું ક્યાંય મારી વ્યાવસાયિક બાજુને કોરાણે મુકી પૂર્ણ સમય માટે લેખક ન બની જાઉં એવી આશંકા તેમને હતી. તેમની ધારણા એકાદ દુઃસ્વપ્ન જેવી હતી, જેમાં તેમનો એમબીએ થયેલો દીકરો ખાદીનો કુરતો પહેરી પરિવારની ઑફિસમાંથી પોતાના ખભા પર ઝૂલતા શણના થેલા સાથે બહાર નીકળી રહ્યો છે તથા પોતાના જનૂન (પાગલપણા)ને કારણે તે દુનિયા અને સર્વસ્વનો ત્યાગ કરવા નીકળી પડ્યો છે.

પણ હું ખૂબ વાસ્તવવાદી હતો. મારું પુસ્તક પ્રકાશિત થાય એવી શક્યતાઓ ખૂબ ઓછી હતી, અને રૉયલ્ટીઝમાંથી થનારી આવક દ્વારા મારો ખર્ચ કાઢવો એ બાબત અશક્ય જ હતી. આથી, મારે મારી જાતને ટકાવી રાખવા માટે

પારિવારિક બિઝનેસમાં કામ કરવાનું જારી રાખવું પડે તેમ હતું. લેખક લીયો રોસ્ટેનનું કહેવું છે કેઃ 'નાણાંથી સુખ ખરીદી શકાતું નથી, પણ એમ તો તેને ગરીબીથી પણ ખરીદી શકાતું નથી.' બિઝનેસ અને લેખન-અથવા સંપત્તિ અને ગરીબી- વચ્ચેની ખેંચતાણ મને મારા બાકીના આયુષ્ય સુધી સતાવતી રહેશે.

એક સાંજે, મારા એક નિકટના મિત્ર સુનીલ દલાલને હું મળ્યો, તેની સાથે મેં મારી વિષમ પરિસ્થિતિ અંગે ચર્ચા કરી. સુનીલ એક બિઝનેસમેન છે, જેણે સફળતાપૂર્વક અનેક મોટી કંપનીઓ શરૂ કરી છે, તેમનું સંવર્ધન કર્યું છે તથા તેમનું વેચાણ કર્યું છે.

'મારા વ્યાવસાયિક જીવનમાંથી હું એક મહત્વનો પાઠ શીખ્યો છું.' મારી તરફ તાકતા તેણે કહ્યું.

'શું?' મેં પૂછ્યું

'મેં જોયું છે કે ઉંદરોની દોડમાં છેવટે તો ઉંદર જ વિજેતા બને છે! તું તારા જીવનમાં વધુ એક ઉંદર બનીને રહેવા માગે છે?'

તેના આ આકસ્મિક ધડાકાની મારા પર ઊંડી અસર થઈ અને આ બાબત મને વધુ એક નિરીક્ષણ તરફ દોરી ગઈઃ ઘણીવાર આપણે દોડ જીતવા તરફ એટલા કેન્દ્રિત હોઈએ છીએ કે આપણે કદાચ ખોટી દોડમાં સામેલ થયા છીએ એ તરફ આપણું ધ્યાન પણ જતું નથી. મારા મિત્રના એ નિરીક્ષણે મને લેખનને વધુ ગંભીરતાથી લેવા તરફ દોર્યો.

ઑક્સફર્ડમાં ભણેલા મારા એક કાકાને મેં એક વાર તેમના વ્યાવસાયિક ભાગીદારને ગુસ્સામાં કહેતા સાંભળ્યા હતા કે, 'સાહેબ, તમે તો ઘેંટાનું ચામડું ઓઢેલા શિયાળ છો!' મારી અંદર ડોકિયું કરતા,મેં પણ અનુભવ્યું કે, મેં પણ વેશપલટો કરી રાખ્યો હતોઃ એક બિઝનેસમેનના વેશમાં લેખક. મારે વાસ્તવિક્તાનો સામનો કરવાની જરૂર હતી! હું જે દોડમાં દોડી રહ્યો હતો મારે એ બદલવાની જરૂર હતી.

સ્પર્ધાના નિયમો બદલી નાખે એવા વર્તનના ફાયદા રજૂ કરતા અનેક ઉદાહરણો છેઃ

એપલના સ્થાપક, સ્ટીવ જૉબ્સે કૉમ્પ્યુટર્સથી શરૂઆત કરી હતી પણ આગળ જતા તેમણે વિશ્વની સૌથી સફળ એનિમેશન કંપની, પિક્સારની રચના કરી. અનેક વર્ષો બાદ એપલમાં પાછા ફર્યા બાદ તેમણે આઈપૉડ, આઈટ્યૂન્સ મ્યુઝિક સ્ટોર, આઈફોન અને આઈપૅડના નિર્માણ પર નજર રાખી. સામાન્યપણે સ્વીકારાયેલા કૉમ્પ્યુટર હાર્ડવૅરના ઉત્પાદનના વર્ણનને તેમણે પોતાના કાર્યક્ષેત્રની સીમા આંકવાની છૂટ આપી નહીં. તેઓ પોતાની દોડ અવારનવાર બદલતા રહ્યા અને તે પણ નાટ્યાત્મક અસર સાથે.

એમૅઝૉનના સ્થાપક, જૅફ બેઝોસે પુસ્તકોના ઑનલાઈન રિટેઈલર તરીકે શરૂઆત કરી હતી, પણ આગળ જતા તેમણે એમૅઝૉનને વૅબ પર લગભગ બધી

જ ચીજ-વસ્તુઓના વેચાણનો સૌથી મોટા સ્ટોર બનાવી દીધો હતો. એનાથી સંતુષ્ટ થઈ બેસી ન રહેતા, બેઝોસે કિન્ડલ રજૂ કર્યું, તેની સાથે સૅલ્ફ-પબ્લિશિંગના મંચ પણ શરૂ કર્યા, અને પ્રકાશન ઉધોગનો ચહેરો કાયમ માટે બદલી નાખ્યો.

વિપ્રો લિમિટેડના ચેરમેન, અઝીમ પ્રેમજીને હાઇડ્રૉડેનેટેડ વનસ્પતિ તેલનું ઉત્પાદન કરતી કંપની વારસામાં મળી હતી. તેર વર્ષ બાદ, કૉમ્પ્યુટર હાર્ડવૅરના ઉત્પાદનમાં ઝુકાવી તેમણે પોતાની દોડ બદલી, કેટલાક વર્ષો બાદ, તેમણે ફરીથી પોતાની દોડ બદલી અને હાર્ડવૅરથી સૉફ્ટવૅર બનાવવા તરફ વળ્યા.

જૅરી રાવ તરીકે જાણીતા જયતીર્થ રાવે 1998માં પોતાની દિશા બદલી એમ્ફસિસ નામની સૉફ્ટવૅર કંપની શરૂ કરી એ પૂર્વે તેઓ વીસ વર્ષ સિટીબૅન્કમાં હતા. વર્ષ 2000 સુધીમાં, એમ્ફસિસે પોતાનું કદ વધાર્યું અને ભારતની ટોચની દસ આઈટી/બીપીઓ કંપનીઓમાં સ્થાન મેળવ્યું. આઠ વર્ષ બાદ ઈડીએસએ એમ્ફસિસને એક્વાયર કરી. બે વર્ષ બાદ, જૅરીએ ફરી પોતાની દોડ બદલી. તેમણે વૅલ્યુ એન્ડ બજૅટ હાઉસિંગ કૉર્પોરેશનની શરૂઆત કરી, પરવડે તેવા દરે ઘરો પૂરા પાડવાના ધ્યેય સાથે શરૂ થયેલા આ સાહસે સસ્તા દરના ઘરોની રમતના નિયમો ધરમૂળથી બદલી નાખ્યા.

ઉદય કોટક, કપાસના વેપારીઓના પરિવારમાં જન્મ્યા હતા, જેઓ પોતાના ધંધા માટે જરૂરી એવું ભંડોળ સામાન્યપણે, બિલ ડિસ્કાઉન્ટિંગ દ્વારા ઊભું કરતા. ઉદયે ધાર્યું હોત તો આ પારિવારિક પરંપરાને આગળ ધપાવી શક્યા હોત, પણ તેમણે વિચાર્યું કે વેપારી તરીકે નાણાં ઉછીનાં લઈ વેપાર કરવા કરતાં પોતે જો નાણાં ધીરનાર શાહુકારની ભૂમિકામાં આવે તો. આને પગલે કોટક મહિન્દ્રા ફાઈનાન્સની શરૂઆત થઈ, જે આગળ જતાં, કોટક મહિન્દ્રા બૅન્કમાં પરિણમી.

જયલલિતા (તામિલ નાડુનાં મુખ્ય પ્રધાન), સ્વ. એન.ટી.રામારાવ (આંધ્ર પ્રદેશના ભૂતપૂર્વ મુખ્ય પ્રધાન), સ્વ. સુનીલ દત્ત (કૉંગ્રેસ પક્ષના સંસદસભ્ય), સ્વ. એમ.જી.રામચંદ્રન (તામિલ નાડુના ત્રણ વારના મુખ્ય પ્રધાન), સ્મૃતિ ઈરાની (ટીવી અભિનેત્રી અને રાજકારણી) સહિતના અન્ય અનેક લોકો સિનેમા અને મનોરંજનમાંથી રાજકારણમાં સફળતાપૂર્વક પ્રવેશ્યા હતા.

આપણે જે દોડમાં દોડી રહ્યા છીએ, તેને બદલવાની સાવ સામાન્ય જણાતી ક્રિયા, મોટા ભાગે નાટ્યાત્મક કહી શકાય એવા સારાં પરિણામો નિર્માણ કરે છે, પણ આ માટે નવી બાબતો અજમાવવાની તૈયારી હોવી જરૂરી છે. આજની તારીખમાં હું ઐતિહાસિક અને પૌરાણિક થ્રિલર્સ ક્ષેત્રનો પ્રસ્થાપિતક લેખક છું. આવામાં, હું નૉન-ફિક્શન સૅલ્ફ હૅલ્પ પુસ્તક લખીને બહુ મોટું જોખમ તો નથી લઈ રહ્યો ને? ગમે એમ તો ય આ બાબત મારી સબળ બાજુ તો નથી જ, બરાબર ને?

ખોટું! રમતના નિયમ બદલવા અથવા દોડ બદલવી એ બાબત આપણને આપણી અંદર છૂપાયેલા ખરા સામર્થ્ય, કૌશલ્યની ઓળખ કરાવે છે. આમ, આ બાબત આપણી સામે આવતી નવી તકો સાથે કામ લેવા આપણને વધુ સજ્જ કરે છે. ભારતમાં બનેલી આ અવિશ્વસનિય સત્યઘટના પર ધ્યાન આપોઃ

બંગાળનો એક યુવાન આભાસ ગાગુંલી, અભિનેતા એવા પોતાના મોટા ભાઈના પગલે બૉલીવૂડમાં પોતાનું નસીબ અજમાવવા મુંબઈ આવે છે.

પોતાના ભાઈના અમુક સંપર્કોના આધારે આભાસ કેટલાક રૉલ મેળવવામાં સફળ રહે છે.

તેની પ્રથમ ફિલ્મના ચાર વર્ષ બાદ, એક જાણીતા સંગીતકારે આભાસને એક ખૂબ લોકપ્રિય ગાયકની નકલ કરતા જોયો અને તેમણે સૂચન કર્યું કે આભાસે પાર્શ્વગાયનમાં હાથ અજમાવવો જોઈએ.

આભાસ ગાંગુલીનું પરદા પરનું નામ? કિશોર કુમાર.

મૅક્સ ગંથર કહે છે, 'હું જેમને જાણું છું એવા નસીબદાર લોકોએ પોતાનું જીવન એક સીધી રેખામાં જીવવા કરતાં વાંકીચૂંકી કેડીઓમાંથી પસાર થતું હોય એ રીતે જીવ્યા છે. એક જ રસ્તા પર અટવાઈ જવું એ એક ભૂલ છે. તમને કશુંક સારૂં દેખાય ત્યારે એ નવી દિશામાં કૂદી પડવા માટે તમારી તૈયારી હોવી જોઈએ.'

નાટકના રિર્હસલમાં એક સાવ દુબળા-પાતળા અને અઠવાડિયે ત્રણ પાઉન્ડનું મહેનતાણું મેળવતા અભિનેતા ચાર્લીએ રમૂજમાં સર આર્થર કૉનન ડૉયલને સૂચવ્યું કે, તેણે અને સર આર્થરે તેમના બાકીના આયુષ્યમાં તેમની આવકને ભેગી કરવી જોઈએ તથા એ એકત્ર થયેલી રકમમાંથી અડધી અડધી વહેંચી લેવી જોઈએ.

આ સૂચનથી સર આર્થરને આશ્ચર્ય તો થયું, પણ તેમણે આ પ્રસ્તાવ નકારી કાઢ્યો. કશુંક નવું કરવાનો પ્રયાસ જેમાં સમાવિષ્ટ છે એવા આ પ્રસ્તાવનો જો તેમણે સ્વીકાર કર્યો હોત તો, તેઓ ટૂંક સમયમાં જ લોકપ્રિય થનારા ચાર્લી ચૅપ્લિન સાથે એક ટકાઉ ભાગીદારીની સ્થાપના કરી શક્યા હોત.

4		જોખમો	વધારો	
વૃત્તિ	✓	નસીબદાર લોકો ગણતરીપૂર્વકના જોખમો લે છે, નુકસાન ઘટાડે છે, અને ભૂલોમાંથી શીખે છે	ઓળખો	✓
અભિગમ	✓		પ્રતિસાદ	✓

'રૅચેટ'ની વ્યાખ્યા કંઈક આવી છે 'આ એક યંત્રણા છે, જે ચક્ર અથવા બારના ઢળતા દાંતાને માત્ર એક જ દિશામાં જવા પ્રવૃત્ત કરે છે.' સરળ શબ્દોમાં કહીએ તો, રૅચેટ એ એક એવું ઉપકરણ છે જે ચક્રને આગળ વધવામાં પ્રવૃત્ત કરે છે તથા તેને પાછળની તરફ આવતા રોકે છે. આમ, ચક્ર દ્વારા પ્રાપ્ત કરાયેલી પ્રગતિનું તે સંરક્ષણ કરે છે.

નસીબદાર લોકો પોતાના જીવનની રચના રૅચેટ જેવી કરે છે. તેઓ એ બાબત અંગે

સભાન રહે છે કે, તેમના દ્વારા લેવાયેલું કોઈ પણ જોખમ તેમને નુકસાન અથવા લાભ ભણી દોરી જઈ શકે છે, પણ જો નુકસાન થયું તો, તેઓ પોતાની ભૂલો કબૂલવામાં પાછીપાની નહીં કરે. આ બાબત તેમને ભૂલોની સમયસર ભરપાઈ કરવાની તક પૂરી પાડે છે. આને કારણે નકારાત્મક બાબતોની પરંપરા રચાતી અટકે એ માટેનું વાતાવરણ સર્જાય છે.

વર્જિનના સ્થાપક, રિચર્ડ બ્રૅન્સન કહે છેઃ

‘છેલ્લા કેટલાક વર્ષોથી, મારા સહકર્મીઓ અને મેં મળીને જોખમ લઈને કામ કરવા બાબતે ખાસ્સું નામ કાઢ્યું છે. અમે શું કરી રહ્યા છીએ તેની અમને જાણ જ નથી, એવું કહેવાતા કેટલાંક નિષ્ણાંતોએ અમને કહ્યું હોવા છતાં, અમે ક્યારેય નવા વ્યવસાય, ક્ષેત્રો તથા પડકારો ઝીલવામાં ડર્યા નથી, એ પણ એટલી જ સાચી વાત છે.

જોખમો લેવાની અમારી ક્ષમતા ભલેને ઉચ્ચતમ હોય, પણ અમારી ક્રિયા એક જુદા જ નિયમ પર આધારિત છેઃ નુકસાનને સહન કરવાની તૈયારી હંમેશાં રાખવી. મને લાગે છે કે દરેક ઉદ્યોગ સાહસિક માટે અથવા નવા સાહસને શરૂ કરવામાં પ્રવૃત્ત હોય તેમની માટે આ બાબત એક માર્ગદર્શિકા હોવી જોઈએ.

‘દાખલા તરીકે, જ્યારે અમે સંગીત ક્ષેત્રમાંથી એરલાઈન્સના ધંધા તરફ વળવાનું સાહસિક પગલું ભરી રહ્યા હતા, ત્યારે મેં મારી જાત સામે એક શરત રાખી હતીઃ બૉઈંગ સાથેની અમારી વાટાઘાટોમાં, મેં એક શરત રાખી હતી કે, જો લોકોને અમારો ધંધો પસંદ ન પડ્યો તો પ્રથમ બાર મહિનાના અંતે અમે તેમને તેમના વિમાનો પાછા આપી દઈશું. આનો અર્થ એ થયો કે, લોકોને અમારી એરલાઈન્સ ગમી કે નહીં એ હું જોઈ શકું, પણ લોકોને જો તે ન ગમી તો, તેની અસર અન્ય બાબતો પર પડવી જોઈએ નહીં.’

બાબસન કૉલેજના ઉદ્યોગ સાહસિકતા વિષયના પ્રૉફેસર લીયોનાર્ડ ગ્રીન કહે છે, ‘ઉદ્યોગ સાહસિકો જોખમ લેનારા નથી. તેઓ ગણ ત રીપૂ ર્વ કનું જોખમ લેનારા છે.’ તેઓ જોખમો લે છે પણ તેઓ પોતાનો જીવ ગીરવે મુકતા નથી. ગણતરીપૂર્વકના જોખમની ચાવીરૂપ બાબત એટલે પોતાની ક્ષમતાઓ અને મર્યાદાઓ જાણવી. તમારી પાસે મૂડી હોય, પણ તમારી તબીયત તમને સાથ આપતી ન હોય એવું બની શકે છે. આ પરિસ્થિતિમાં, આગામી ત્રણ વર્ષ ચોવીસ કલાક તમારી દેખરેખની આવશ્યકતા ધરાવતા પ્રૉજેક્ટને તમે અંજામ કઈ રીતે આપી શકશો, પછી ભલેને તમારી સામેની તક ગમે એટલી અદભુત કેમ ન હોય?

મહિન્દ્રા ગ્રુપના ચેરમેન, આનંદ મહિન્દ્રા, એક એવી સંસ્થા ઊભી કરવાના પ્રયાસમાં છે, જે વ્યવસાયનું સાતત્યપૂર્વક મૂલ્યાંકન કરે, તે અંગે મનોમંથન કરે અને તેને વધારે. આ કરતી વખતે પ્રયોગો નિષ્ફળ ગયા છતાં તેમણે પ્રયાસ છોડ્યા

નહીં. 'ગણતરીપૂર્વકનું જોખમ ઉપાડવું એ ઉદ્યોગ સાહસિકતાનું હાર્દ છે,' તેઓ કહે છે. 'જ્યારે જ્યારે હું મારી કારકિર્દીમાં મારી જાતને લઈને નાખુશ થયો છું, તે એ કારણસર કે મેં જરૂરી અને ગણતરીપૂર્વકનાં જોખમો લીધા નથી.'

મહિન્દ્રા ગ્રુપે સત્યમ નામની કંપની ખરીદી એ બાબત તેમના આ દૃષ્ટિકોણને પડઘો પાડે છે. આનંદ મહિન્દ્રા અને સત્યલિંગમ રાજુ આ બંને જણ ઈન્ડિયન સ્કૂલ ઑફ બિઝનેસના ડિરેક્ટર્સ હતા. આનંદ મહિન્દ્રાએ એક વાતચીત દરમિયાન પોતાની તથા રાજુની ટેક કંપનીઓના મર્જરનો (વિલિનીકરણ) વિચાર વહેતો મુક્યો, પણ રાજુએ આ બાબતે ક્યારેય પ્રતિસાદ આપ્યો જ નહીં. રાજુએ પ્રતિસાદ ન આપ્યો એ બાબત નસીબવંત પુરવાર થઈ કેમ કે આ સોદો મહિન્દ્રા ગ્રુપ માટે ત્યારે કદાચ મોંઘો સાબિત થયો હોત.

કેટલાક વર્ષો બાદ વર્ષ 2009માં, રાજુએ શૅરબજારોને જણાવ્યું કે તેઓ કંપનીની આર્થિક બાબતોમાં ગોલમાલ કરી છે. બીજું કોઈ હોત તો, આ પરિસ્થિતિમાં આગળ ન આવ્યું હોત, પણ મહિન્દ્રાને તેમાં સોનેરી તક દેખાઈ. તેમણે માઈક્રોસૉફ્ટ, એસએપી તથા જીઈ જેવા સત્યમના આંતરરાષ્ટ્રીય ગ્રાહકો સાથે વાત કરી. તેમને જે પ્રતિસાદ મળ્યો તે એ હતો કે, સત્યમના બધા જ ગ્રાહકો કંપનીની સેવાથી ખુશ હતા.

એ પછીનો નિર્ણય બહુ સરળ હતો. સત્યમની કાયાપલટ માટે આગામી કેટલાક વર્ષો સુધી સખત મહેનત કરવાની તૈયારીની બાંહેધરી ટેક મહિન્દ્રાના સીઈઓ વિનીત નાયર પાસેથી મેળવ્યા બાદ, આનંદ મહિન્દ્રાએ સત્યમ હસ્તગત કરવા માટે બોલી લગાડવાનો નિર્ણય લીધો. એલએન્ડટી તરફથી તગડી સ્પર્ધા છતાં તેઓ બોલીમાં જીત્યા.

આર્થિક વર્ષ 2012–13 દરમિયાન મહિન્દ્રા સત્યમ કંપનીએ મહિન્દ્રા ગ્રુપને પોતાની કુલ આવક રૂ.7,693 માંથી રૂ.1,164 કરોડનો નફો રળી આપ્યો, આમ, આ કંપનીને હસ્તગત કરવાનો આનંદ મહિન્દ્રાનો નિર્ણય સાચો હતો કે નહીં એવી શંકાના વાદળો પણ દૂર થયા.

ભારતીય શૅરબજારોના બેતાજ બાદશાહ અને ગણતરીપૂર્વકના જોખમો લેનારાઓનું એક ઉત્તમ દૃષ્ટાંત ગણાતા, રાકેશ ઝુનઝુનવાલાએ એકવાર એક મુલાકાતમાં જણાવ્યું હતું કે:

'મારા પિતાને પણ શૅર્સમાં રસ હતો. હું નાનો હતો ત્યારે, સાંજે તેમના મિત્રો સાથે તેમની પીવાની મહેફિલ જામી હોય ત્યારે શૅરબજાર તેઓ અંગે ચર્ચા કરતા. મને એમાં ખૂબ રસ પડતો અને હું શૅરબજાર તરફ આકર્ષિત થવા લાગ્યો. હું જાતે જ શીખતો ગયો.

'મારે મારા જીવનમાં જે કરવું હોય તે કરવાની છૂટ આપતા મારા પિતાએ કહ્યું, એ પૂર્વે તું તે અંગેનું વ્યાવસાયિક શિક્ષણ લે. હું હંમેશાથી એક સારો વિદ્યાર્થી હતો, આથી મેં ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્સીનો અભ્યાસ કરવાનો નિર્ણય લીધો.

જાન્યુઆરી, 1985માં મેં સીએનો અભ્યાસ પૂરો કર્યો.

'ત્યાર બાદ મેં મારા પિતાને કહ્યું કે મારે શૅરબજારમાં પ્રવેશવું છે. આ બાબતે તેમની પ્રતિક્રિયા હતી કે, મારે તેમની પાસેથી અથવા તેમના કોઈ મિત્ર પાસેથી નાણાં માગવા નહીં. તેમણે મને અમારા મુંબઈના ઘરમાં રહેવાની છૂટ આપી. જો શૅરબજારમાં હું સફળ ન થયો, તો ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ તરીકે કામ કરીને હું મારું ગુજરાન ચલાવી શકીશ એમ જણાવ્યું. સુરક્ષાની આ ભાવનાએ મારા જીવનને એક નવું બળ પૂરું પાડ્યું.'

બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો,નુકસાનની શક્યતાઓ સામે સંરક્ષણની જોગવાઈ થઈ ગઈ હતી. બધી જ બાબતો નિષ્ફળ ગઈ તો પણ, એ પછી શું કરવું તે યોજના તૈયાર હતી. આ જાણકારીએ ઝુનઝુનવાલાને શૅરબજારની રમત તેમની આગવી શૈલીમાં રમવાની છૂટ આપી.

ભારતની સર્વોચ્ચ ક્રમાંકિત ટેનિસ ખેલાડી, સાનિયા મિર્ઝાએ એકવાર જણાવ્યું હતું. 'હું મારી રમતમાં વૈવિધ્ય ઉમેરી શકું છું, પણ હું મૅચ ત્યારે જ જીતી શકીશ જ્યારે હું વિજયી ફટકો મારીશ. મારાથી થઈ શકે એટલા જોરથી બૉલને ફટકારવાનું મને ગમે છે. મને જોખમ લેવાનું ગમે છે. અને મારું માનવું છે કે તમારે હંમેશા જોખમ લેવું જોઈએ.'

નિબંધકાર તથા જાણીતા નાટ્યલેખક ટી.એસ.ઈલિયટે એકવાર કહ્યું હતું, 'જેઓ ખૂબ દૂર સુધી જવાનું જોખમ ઉપાડે છે, માત્ર એ લોકો જ પોતે કેટલા દૂર જઈ શકે છે એ શોધી શકે છે.' જ્યાં કેટલાક લોકો સક્રિયપણે જોખમ લઈ તથા પોતાને તેજસ્વી જણાતી તક માટે બધું જ દાવ પર લગાડવા તત્પર થઈ એલિયટના દૃષ્ટિકોણને અનુસરે છે, ત્યાં કેટલાક અન્યો કોઈ પણ જોખમ લેવા માગતા નથી, કેમ કે તેઓ જોખમ લેવાની અનિચ્છા ધરાવતા હોય છે. આ બંને પ્રકારનું વર્તન ખતરનાક છે.

પ્રેરણાદાયી વક્તા તથા લેખક શિવ ખેરા કહે છે, 'જવાબદારી સ્વીકારવામાં જોખમ લેવું અને જવાબ આપવા બંધાયેલા હોવું આ બંને બાબતોનો સમાવેશ થાય છે, આ બાબત ક્યારેક-ક્યારેક વિચલિત કરી મુકે છે. મોટા ભાગના લોકો પોતાની સુખ-સુવિધા સચવાય એ રીતે જીવશે અને કોઈ પણ પ્રકારની જવાબદારી સ્વીકાર્યા વિના નિષ્ક્રિયપણે જીવન વીતાવી નાખશે. જવાબદારીઓનો સ્વીકાર કરવો એમાં ગણતરીપૂર્વક લીધેલા જોખમનો સમાવેશ થાય છે, મૂર્ખામીપૂર્વક લીધેલા જોખમનો નહીં. એનો અર્થ એ થયો કે તમામ સારાં-નરસાં પાસાંનું મૂલ્યાંકન કર્યા બાદ સૌથી યોગ્ય હોય એવો નિર્ણય અથવા પગલું લેવું.'

ગણતરીપૂર્વકના જોખમ લેવા ઉપરાંત, નુકસાનને ક્યારે ઓછું કરવું તથા ક્યારે એ કામ છોડી દેવું એની સૂઝ, એ નસીબદાર લોકોનો વધુ એક નોંધપાત્ર ગુણ હોય છે. ધ ડિપઃ અ લિટલ બૂક ધૅટ ટીચેસ યુ વ્હેન ટુ ક્વિટ *(એન્ડ વ્હેન ટુ સ્ટિક)* , ના લેખક સેથ ગોડી કહે છે કે, વિજેતાઓ પણ ક્યારેક છોડી દે છે, અને આ છોડી દેનારા જ વિજેતા બને છે.

દરેક નવા પ્રોજેક્ટ, નોકરી, શોખ અથવા સ્ટાર્ટ-અપની (નવો વ્યવસાય) શરૂઆત ઉત્સાહ અને આનંદ સાથે થાય છે. એ પછી કામનું સ્તર સૌથી નીચી પાયરીએ પહોંચે,

ત્યાં સુધીમાં તે વધુ મુશ્કેલ અને ઓછી મજા આપનારૂં બનતું જાય છે. ઘણીવાર તમે પોતાની જાતને સવાલ પૂછતા જોવા મળો છો, કે હું જેના માટે આટલા પ્રયત્નો કરી રહ્યો છું, એ ધ્યેય ખરેખર એટલું મહત્વનું છે ખરૂં.

ગોડીનના મતે, તમે નીચે જણાવેલી બેમાંથી કોઈ એક પરિસ્થિતિમાં છોઃ એક છે ડિપ અને બીજી છે ક્યુલ-ડી-સાક . ડિપ એ હંગામી નડતર કે વિઘ્ન છે, જે તમે પ્રયત્નોનું પ્રમાણ વધારીને દૂર કરી શકો છો. ક્યુલ-ડી-સાક (આ ફ્રૅન્ચ શબ્દનો અંગ્રેજી અર્થ થાય છે ડૅડ એન્ડ) એટલે, એવી પરિસ્થિતિ જ્યાં તમામ માર્ગો બંધ થઈ જાય છે, જ્યાં અથાક પ્રયત્નો છતાં ય સ્થિતિમાં કોઈ ફરક પડતો નથી. કઈ બાબત નસીબદાર લોકોને અન્યોથી અલગ પાડે છે? ડિપ અને ક્યુલ-ડી-સાક વચ્ચે તફાવત કરવાની તથા બંધ ગલીમાંથી ઝડપથી છટકવાની સાથે પોતાનું ધ્યાન કેન્દ્રિત રાખી તથા ખરેખર જરૂર હોય ત્યારે પોતાની જાતને પ્રેરિત રાખવાની ક્ષમતા તેમણે વિકસાવી છે.

ગોડીન આપણને કહે છે કે, વિજેતાઓ ખૂબ ઝડપથી છોડી દે છે, વારંવાર છોડે છે, અને કોઈ પણ જાતના અપરાધબોધ વિના છોડે છે – જ્યાં સુધી તેઓ યોગ્ય ડિપ ને યોગ્ય કારણસર પરાસ્ત કરવા માટે પોતાની જાતને કટિબદ્ધ નથી કરી લેતા. જ્યારે તેમને એ વાતની ખાતરી થઈ જાય છે કે તેઓ ક્યુલ-ડી-સાક સાથે નહીં પણ ડિપ સાથે કામ લઈ રહ્યા છે, ત્યારે તેઓ તેને પરાસ્ત કરવા પાગલની જેમ ખંતપૂર્વક મચી પડે છે.

રૅચેટ ઈફેક્ટ, એ માત્ર ગણતરીપૂર્વકના જોખમો લેવા તથા સમયસર છોડી દેવા વિશે નથી, પણ ભવિષ્યમાં ખરાબ નસીબને ટાળવાનાં નક્કર પગલાં લેવાં વિશે પણ છે. આપણામાંના ઘણા આવાં પગલાંને ‘ભૂલોમાંથી શીખવું’ એમ કહે છે.

ભૂલોમાંથી શીખવાના સિદ્ધાંત સાથે સમસ્યા એ છે કે, આપણામાંના મોટા ભાગના લોકો, પોતાની વૃત્તિ તથા અભિગમનું કયું પાસું ખોટું હતું એ સમજવાને બદલે તે અંગેની નકારાત્મક સમજને રચે છે અને તેમાં રાચે પણ છે. જે લોકોએ લૂઈસ કૅરોલનું એલિસ ઈન વન્ડરલૅન્ડ વાંચ્યું છે, તેઓ એલિસ અને મૅડ હૅટર વચ્ચેનો સંવાદ વાંચી એ બરાબર સમજી જશે, જે હું કહેવા માગું છું:

એલિસઃ હું જ્યાંથી આવું છું ત્યાં લોકો એ બાબતનો અભ્યાસ કરે છે જેમાં તેઓ સારા નથી, જેથી તેઓ એ કરી શકે જેમાં તેઓ સારા છે.

મૅડ હૅટરઃ વન્ડરલૅન્ડમાં અમે બસ વર્તુળાકારે ગોળ-ગોળ ફર્યા કરીએ છીએ, પણ અંતે અમે હંમેશાં ત્યાં જ આવી જઈએ છીએ, જ્યાંથી અમે શરૂઆત કરી હતી.. તું શું કહેવા માગે છે તે જરા વિસ્તારપૂર્વક સમજાવીશ?

એલિસઃ વેલ, આપણે શું ભૂલ કરી તે શોધવાનું મોટેરાઓ આપણને હંમેશા કહેતા હોય છે અને ફરીથી એ ભૂલ ન થાય તેનું ધ્યાન રાખવા પણ તેઓ કહે છે.

મૅડ હૅટરઃ આ બધું જરા વિચિત્ર છે! મને તો આ એવું લાગે છે કે કોઈક બાબત વિશે કશુંક શોધવા માટે તમારે તેનો અભ્યાસ કરવો જોઈએ. અને તમે જ્યારે તેનો અભ્યાસ કરે છો, ત્યારે તમે તેમાં વધુ સારા બનો છો. તમે જે બાબત ફરી કરવાના જ ન હો તેમાં સારા બની ને તમારે શું કરી લેવું છે?

ખરેખર! નજીકના ભૂતકાળનું એક વ્યાવસાયિક ઉદાહરણ દ્વારા હું એ સમજાવવા માગું છું કે નસીબદાર લોકો ડિપ અને ક્યુલ-ડી-સાક વચ્ચે કઈ રીતે તફાવત કરે છે અને ભવિષ્યની ભૂલોને તેઓ કઈ રીતે રોકી શકે છેઃ

તાતા મોટર્સે પશ્ચિમ બંગાળના સિંગુરમાં કાર ઉત્પાદન એકમની શરૂઆત કરી હતી. તાતા મોટર્સ ત્યાં પ્લાન્ટ બાંધી શકે તે માટે રાજ્ય સરકારે 997 એકર ખેતીલાયક જમીન હસ્તગત કરી હતી. ત્યારબાદ થયેલા સ્થાનિક અને રાજકીય વિરોધ બાદ આખો પ્રોજેક્ટ અદ્ધરતાલ થઈ ગયો.

આ વાવાઝોડું શમી જાય તેની રાહ જોવી કે પશ્ચિમ બંગાળમાંથી બહાર નીકળી જવું આ બાબતનો નિર્ણય રતન તાતાને લેવાનો હતો. એક રીતે જોઈએ તો, તેમણે એ નિર્ણય લેવાનો હતો કે સિંગુરમાં થઈ રહેલો વિરોધ ડિપ છે કે ક્યુલ-ડી-સાક છે.

2008માં (જે વર્ષે પ્લાન્ટમાંથી પહેલી કાર બહાર આવવાની હતી) તાતાએ પશ્ચિમ બંગાળમાંથી બહાર જવાના નિર્ણયની જાહેરાત કરી, આમ તેમણે એવો અંદેશો આપ્યો હતો કે સિંગુર ક્યુલ-ડી-સાક આર્થાત ઉકેલી ન શકાય એવી પરિસ્થિતિ છે. ત્યાર બાદ વધુ એક જાહેરાત તેમણે કરી, કે તેઓ ગુજરાતના સાણંદમાં નવા પ્લાન્ટની સ્થાપના કરશે.

પશ્ચિમ બંગાળમાં ફૅક્ટરી ઊભી કરવામાં લાગેલા 28 મહિનાની સરખામણીએ ગુજરાતમાંની નવી ફૅક્ટરી વિક્રમી 14 મહિનામાં ઊભી થઈ હતી.

પશ્ચિમ બંગાળામાં કરાયેલી ભૂલોમાંથી પણ તાતા શીખ્યા હતા. પશ્ચિમ બંગાળમાં, સરકારે અત્યંત ઉપજાઉ જમીન સાવ ચણા-મમરા જેવા દરે હસ્તગત કરી હતી, આ માટે સરકારે 1894ના ભૂમિ અધિગ્રહણ કાયદાની જોગવાઈઓનો ઉપયોગ કર્યો હતો. આથી સ્થાનિક વિરોધ સમજી શકાય એવો હતો. બદનસીબે ગુજરાતમાં પણ શરૂઆતમાં કેટલીક મુશ્કેલીઓ આવી હતી.

ગુજરાતમાં આ પ્રૉજેક્ટની જાહેરાત થયા બાદ તરત જ ગુજરાત ઈન્ડસ્ટ્રિયલ ડેવલપમેન્ટ કૉર્પોરેશને (જીઆઈડીસી) સાણંદમાં છ ગામોને ભૂમિ અધિગ્રહણ માટેનો સૂચના પત્ર મોકલ્યા હતા. ખેડૂતોએ આ સોદાને વિરોધ કર્યો, તેમનું માનવું એમ હતું કે, સરકાર તેમની જમીન સાવ મફતમાં લેવાના પ્રયાસમાં છે. આમાંના 3,000 જેટલાં ખેડૂતોએ વિરોધ પ્રદર્શન કર્યું.

સિંગુરમાં થયેલી ભૂલોનું પુનરાવર્તન ન થાય એ માટે ગુજરાત સરકાર ઈચ્છુક હતી, આથી તેમણે વિરોધ કરી રહેલા ખેડૂતોને વાટાઘાટ માટે બોલાવ્યા અને તેમને સમાજવ્યા કે સરકાર તેમની જમીન મફતમાં હસ્તગત કરવાના પ્રયાસમાં નથી તથા જાહેર કર્યું કે જમીન અધિગ્રહણ માટેનો દર બજાર ભાવથી અનેક ગણો વધારે હશે.

વિરોધ ઓગળી ગયો અને તમામ ખેડૂતોએ સ્વેચ્છાએ સરકારી અધિગ્રહણમાં સહયોગ આપ્યો.

પશ્ચિમ બંગાળમાંથી બહાર નીકળવાના તાતના નિર્ણય સામે પ્રશ્ન કરી શકાય છે, પણ આ વાર્તા ડિપ અને ક્યુલ-ડી-સાક વચ્ચેના તફાવત પર ભાર મુકે છે. તાતા પશ્ચિમ બંગાળની બહાર નીકળ્યા ન હોત તો, એ પછી ગુજરાતમાં મળેલી સફળતા ક્યારેય શક્ય ન થઈ હોત. એટલું જ નહીં, સિંગુરનું પ્રકરણ ન બન્યું હોત તો, સાણંદમાં જમીન અધિગ્રહણ જે અસરકારક રીતે પાર પડાયું એ રીતે તે પાર પડ્યું હોત નહીં.

રતન તાતાએ સિંગુરમાં પ્રોજેક્ટ ઊભો કરીને ગણતરીપૂર્વકનું જોખમ લીધું હતું, પણ સિંગુર છોડવાનો નિર્ણય લઈ તેમણે નુકસાન ઘટાડ્યું હતું. સિંગુરમાં થયેલી ભૂલોમાંથી તેઓ શીખ્યા, અને સાણંદમાં તેમનું પુનરાવર્તન થતું અટકાવ્યું.

5		સકારાત્મકતા	વધારો	✓
વૃત્તિ	✓	નસીબદાર લોકો સકારાત્મક રહે છે, ખંતપૂર્વક મચ્યા રહે છે અને જાડી ચામડી વિકસાવે છે	ઓળખો	
અભિગમ			પ્રતિસાદ	✓

રહૉન્ડા બાયર્નના ધ સિક્રૅટમાં માનવીય વિચારોની અસાધારણ શક્તિ પર ભાર મુકાયો છે. ધ સિક્રૅટના હાર્દમાં એક નિયમ છે કે ‘વિચારો વસ્તુમાં સાકારિત થાય છે’. જો કોઈ એક બાબતમાં તમને દૃઢ વિશ્વાસ હોય, તો આખું બ્રહ્માંડ તેને સાકાર કરે છે.

આપણું મન ઊર્જા ઉત્સર્જીત કરે છે તથા બ્રહ્માંડ તરફથી તે ઊર્જા મેળવે છે, એવી આધ્યાત્મિક માન્યતા પર બાયર્નનો આ મત આધારિત છે. બાયર્ન મગજને એકાદ ટ્રાન્સમિશન ટાવર સાથે સરખાવે છે. લોહચુંબકમાં બે વિપરિત ધ્રુવો વચ્ચે આકર્ષણ જોવા મળે છે, તેનાથી વિપરિત વ્યક્તિનું મગજ, આકર્ષણ સિદ્ધાંત અનુસાર, એકસમાન વિચારતરંગોને પોતાની તરફ આકર્ષિત કરે છે. આથી, તમારા વિચાર દ્વારા તમે બ્રહ્માંડને જે સિગ્નલ મોકલો છો, એ જ તમને વળતા પાછા મળે છે.

મૂળભૂત સ્તરે, ધ સિક્રૅટમાં, મને જે બાબત ચાવીરૂપ લાગી છે તે એટલે, જીવનમાં સકારાત્મક દૃષ્ટિકોણનું મહત્વ. અનેક દાખલા છે જે આ વિચારને વધુ દૃઢતા બક્ષે છેઃ

ઈન્દિરા ગાંધી લગભગ પંદર વર્ષ સુધી ભારતનાં વડાં પ્રધાનપદે હતાં. અત્યંત નામાંકિત તથા સારા સંપર્કો ધરાવતા પરિવારમાં જન્મ્યા હોવા છતાં, તેમના પિતા પાસે હંમેશા નાણાંની તંગી રહેતી.

તેમની માતાની બીમારીને કારણે તેમનાં શૈક્ષણિક જીવનને ખાસ્સું ભોગવવું પડ્યું. સ્વતંત્રતા ચળવળ વખતે તેમણે પોતાના માતા-પિતાને અનેકવાર જેલમાં જતાં જોયાં. ઈન્દિરા ગાંધીનાં રાજકારણ સાથે તમે સહમત હો અથવા તો એ અંગે તમારો મત ભિન્ન હોઈ શકે છે, પણ પોતાના જીવનમાંની સમસ્યાઓનો સામનો કરવામાં તેમના સકારાત્મક દૃષ્ટિકોણને નકારી શકાય એમ નથી.

શરૂઆતમાં, તેમને ગૂંગી ગુડિયા તરીકે ઉતારી પાડનારા કૉંગ્રેસ પક્ષમાંના સત્તા સ્થાનોને તેમણે પડકારવા પડ્યા. છેવટે તેઓ પોતાની જાતને કૉંગ્રેસ પક્ષના કેન્દ્રબિંદુ તરીકે સ્થાપિત કરવામાં સફળ રહ્યાં.

બાંગ્લાદેશના યુદ્ધ વખતે તેમણે પોતાની દૃઢતા અને નિશ્ચયનો પરચો આપ્યો અને પરિણામ તેમની તરફેણમાં આવ્યું, જો કે અમેરિકા ભારતના આ હસ્તક્ષેપનું સખત વિરોધી હતું.

દેશમાં કટોકટી લાદવાના તેમના નિર્ણયના પગલે ત્યાર બાદની સામાન્ય ચૂંટણીઓમાં તેમનાં પક્ષને સજ્જડ પરાજયનો સામનો કરવો પડ્યો, પણ બે જ વર્ષ બાદ નવા જોમ–જુસ્સા સાથે તેઓ ફરી સક્રિય થયાં. જનતા પાર્ટીના આત્મઘાતી રકાસનો અંદેશો તેમને આવી ગયો હતો.

ઈન્દિરા ગાંધીએ રમૂજમાં કહ્યું હતું કે, 'હું જોઆન ઑફ આર્ક જેવી હતી, જેને સતત ખૂંટા પર બાળવામાં આવે છે!'

આ પરિસ્થિતિમાં બીજું કોઈ હોત તો તે ભાંગી ગયું હોત, પણ ઈન્દિરા ગાંધી ભાંગ્યાં નહીં. એવું કહેવાય છે કે, નસીબ તમારા દરવાજે એક જ વાર ટકોરો મારે છે, પણ બદનસીબ એ બાબતે ખૂબ જ ધીરજવાન છે, તમે દરવાજો ખોલો તેની એ રાહ જુએ છે. આપણે જો સકારાત્મક અને ધૈર્યશીલ હશું તો બ્રહ્માંડ સારા નસીબને આપણી તરફ મોકલશે જ.

હાયરિંગ ફૉર એટિટ્યૂડના લેખક માર્ક મર્ફીએ નોકરી પર નવા જોડાયેલા 20,000 કર્મચારીઓને સાંકળતો એક સંશોધન પ્રૉજેક્ટ હાથ ધર્યો હતો. તેમણે જોયું કે આમાંના 46 ટકા લોકો અઢાર મહિનાની અંદર જ નિષ્ફળ નીવડ્યા હતા, તેમાંના 89 ટકા લોકો દૃષ્ટિકોણને લગતા કારણોસર નિષ્ફળ રહ્યા હતા; આવડત કે કૌશલ્યનો અભાવ તો માત્ર 11 ટકા લોકોમાં જ જોવા મળ્યો હતો! જરા કલ્પના તો કરો કે સકારાત્મક દૃષ્ટિકોણનું મહત્વ કેટલું છે.

સકારાત્મક દૃષ્ટિકોણ અંગીકાર કરવા માટેની મહત્વની આવશ્યકતા એટલે નકારાત્મક દૃષ્ટિકોણ ધરાવતી વ્યક્તિઓને પોતાનાથી દૂર રાખવી. એવા કેટલાક લોકો આ વિશ્વમાં અસ્તિત્વ ધરાવે છે, જેઓ ભોગ બનેલી વ્યક્તિની ભૂમિકા ભજવવામાં એક્કા હોય છે. ખરૂં કહું તો, તેમને પોતાની નિષ્ફળતાઓમાંથી આનંદ મળતો હોય છે, કેમ કે આ નિષ્ફળતા જ તેમને પોતે ભોગ બનેલી વ્યક્તિ હોવાની છેલ્લામાં છેલ્લી દેખીતી તક પર માતમ કરવાનો મોકો આપે છે. જેટલા જલ્દી તમે આવા નકારાત્મક લોકોની સંગત છોડશો, એટલું જ એ તમારી સકારાત્મકતા માટે સારૂં રહેશે.

યાદ રાખો, કે દૃઢતા કે ખંત વિના સકારાત્મક દૃષ્ટિકોણનો કોઈ ઉપયોગ નથી. ઈલેક્ટ્રિક બલ્બના શોધક, થૉમસ એડિસને કહ્યું હતું કે, 'હું નિષ્ફળ થયો નથી. જેનાથી કામ નહીં થાય એવા દસ હજાર માર્ગ મેં હમણાં જ શોધી કાઢ્યા છે.' આમ, ખંતપૂર્વક મચ્યા રહેવું એ સારા નસીબને ખેંચી લાવતું મુખ્ય પરિબળ છે.

ભારતીય ઔદ્યોગિક વિશ્વમાં, માનપૂર્વક લેવાતાં બે નામ એટલે બિરલા અને તાતા. આમ છતાં તેમના વિશે પણ વિચારવું પડે એવું કંઈક છેઃ

જમશેદજી તાતાનું નામ મુંબઈમાં તાજ મહાલ હૉટેલ બંધાવનારા તથા ભારતમાં

સ્ટીલ ઉદ્યોગ અને હાઈડ્રૉઈલૅક્ટ્રિક ઊર્જાનું ભાવિ ઓળખનારા અગ્રણી તરીકે લેવાય છે, પણ બહુ ઓછા લોકો જાણે છે કે 1863માં, જમશેદજીએ ઈંગ્લૅન્ડમાં ભારતીય બૅન્કની સ્થાપના કરવાનો પ્રયાસ કર્યો હતો અને તાતા કંપનીને નાદારીના ઉંબરે લાવીને ઊભી કરી દીધી હતી. તેમની ઈમાનદારી અને દૃઢ નિશ્ચયે તેમને ઈંગ્લૅન્ડમાં અનેક મિત્રો અપાવ્યા, જેઓ તેમને નિશ્ચિત પગાર આપી લિક્વિડેટર તરીકે નીમવા તૈયાર હતા. આ આર્થિક મદદે તેમને ટકી રહેવામાં મદદ કરી હતી. સદનસીબે, એબૅસિયન યુદ્ધને કારણે ભારતીય કપાસની માગમાં વધારો થયો અને જમશેદજીએ ચિંચપોકલીમાં બંધ પડેલી કાપડની એક મિલ ખરીદી લીધી. આમ, તાતા સમૂહના નસીબ આડેનું પાંદડું દૂર થયું.

એ જ રીતે, ઘનશ્યામદાસ બિરલા પણ 1919માં મુશ્કેલીઓ વચ્ચે ઘેરાયા હતા. શણની મિલ સ્થાપવા માટે તેમણે પોતાના પરિવાર ઉપરાંત બ્રિટિશ સત્તાવાળાઓ સામે લડવું પડ્યું હતું. તેમણે મગાવેલા યંત્રોનો ઑર્ડર પૂરો થાય એ પૂર્વે પહેલું વિશ્વયુદ્ધ ફાટી નીકળ્યું હતું. તેમણે અંદાજો લગાડ્યો હતો કે, દરેક લૂમ દીઠ તેમણે રૂપિયા છ હજાર ખર્ચ કરવા પડશે. પણ યુદ્ધને કારણે, લૂમ દીઠ ખર્ચની રકમ રૂપિયા સોળ હજાર પર પહોંચી ગઈ, જે ખર્ચના મૂળ અંદાજ કરતાં ત્રણ ગણી વધુ હતી. આમ છતાં, તેઓ આગળ વધ્યા! ત્યાર પછીના બિરલા સામ્રાજ્યના વિકાસનો ઈતિહાસ તો બધાની સામે જ છે.

એ વાત સાથે તમે પણ સહમત થશો કે, તાતા અને બિરલા બંનેની વાર્તા ખંતપૂર્વક કાર્ય કરવાનું તથા સકારાત્મક દૃષ્ટિકોણનું શ્રેષ્ઠ ઉદાહરણ છે.

મૅનહટ્ટન ટાપુને બ્રૂકલીન સાથે સાથે જોડતા બ્રૂકલીન બ્રિજનું બાંધકામ ખરાબ નસીબનું ઉદાહરણ ગણાય છે, કેમ કે કોઈ પણ કામમાં જે પણ શક્યતઃ મુશ્કેલીઓ આવી શકે, તે બધી જ આ બ્રિજના બાંધકામ વખતે ઊભી થઈ હતી. તમારે તમારી જાતે જ નક્કી કરવાનું છે કે આ વાર્તા ખરાબ નસીબની છે કે સારા નસીબનીઃ

1863માં, એન્જિનિયર જૉન રૅબલિંગને વિચાર આવ્યો કે મૅનહટ્ટન ટાપુ અને બ્રૂકલીનને જોડતો પુલ બનાવવાનું શક્ય છે. વિશ્વભરના, પુલ બાંધનારાઓએ તેમને કહ્યું હતું કે આવું કરવું શક્ય નથી.

રૅબલિંગે પોતાના એન્જિનિયર પુત્ર, વૉશિંગ્ટનના ગળે આ પુલ બાંધવાનો વિચાર ઉતાર્યો. પિતા-પુત્રની જોડીએ પુલની ડિઝાઈન તૈયાર કરી અને બાંધકામની પ્રક્રિયા પણ નક્કી કરી.

થોડા સમય બાદ, પુલનું બાંધકામ શરૂ થયું. બાંધકામ શરૂ થયાને હજી કેટલાક મહિના થયા હતા, એવામાં સાઈટ પર થયેલા એક ગંભીર અકસ્માતમાં જૉન રૅબલિંગનું મોત થયું. ગંભીરપણે ઈજાગ્રસ્ત થયેલા વૉશિંગ્ટનનું ડાબું અંગ લકવાગ્રસ્ત થઈ ગયું હતું તથા મગજને થયેલા નુકસાનને કારણે તે બોલી કે ચાલી શકે એમ નહોતો.

કેમ કે પિતા અને પુત્ર આ બે જણ જ પુલની ડિઝાઈન, વિસ્તૃત માહિતી

તથા બાંધકામની યોજના વિશે જાણતા હોવાથી, એવું ધારી લેવામાં આવ્યું કે હવે આ પ્રૉજેક્ટને અભેરાઈ પર ચડાવી દેવાશે.

વૉશિંગ્ટન હજી પણ આ પ્રૉજેક્ટને પૂર્ણ કરવા માગતો હતો અને તે હૉસ્પિટલના બીછાને હતો ત્યારે તેને એક વિચાર સ્ફૂર્યો. તે માત્ર પોતાની એક આંગળી જ હલાવી શકતો હતો, આથી તેણે આ એક આંગળી વડે પોતાની પત્નીના બાવડા પર સ્પર્શ કર્યો, આંગળીના

ટકોરા દ્વારા તેની સાથે વાત કરવાનો કૉડ તેણે વિકસાવ્યો અને ક્યારેય બાંધી ન શકાય એવા પુલને બાંધવા એ પછીના તેર વર્ષ દરમિયાન તેણે ટકોરા મારવાનું ચાલુ રાખ્યું! આ છે ખંતપૂર્વક મચ્યા રહેવાની શક્તિ.

ખંતપૂર્વક મચ્યા રહેવાથી સારૂં નસીબ કઈ રીતે આકર્ષાય છે, તે સમજવા માટે એક અમેરિકન રાજકારણીના જીવનની મહત્વની ઘટનાઓની યાદી પર નજર કરો.

1831 – પોતાની નોકરી ગુમાવી

1832 – ઈલેનૉઈસની પ્રાંતીય ચૂંટણીમાં પરાજય

1833 – ધંધામાં નિષ્ફળતા

1835 – પ્રેયસી મૃત્યુ પામી

1836 – માનસિક સમસ્યા ઉદભવી (નર્વસ બ્રૅકડાઉન)

1938 – ઈલેનૉઈસ પ્રાંતની વિધાનસભાના સ્પીકરપદની ચૂંટણીમાં પરાજય

1843 – અમેરિકન કૉંગ્રેસ માટેની ચૂંટણીમાં પરાજય

1848 – ફરી એક વાર આ ચૂંટણીમાં હાર

1849 – જમીન અધિકારીના પદ માટે નકારાયા

1854 – અમેરિકન સેનેટ માટેની ચૂંટણીમાં હાર

1856 – અમેરિકાના ઉપ- રાષ્ટ્રપતિના પદ માટેની ચૂંટણીમાં પરાજય

1858 – વધુ એક વાર અમેરિકન સેનેટ માટેની ચૂંટણીમાં પરાજય

1860 – અમેરિકાના રાષ્ટ્રપતિપદે ચૂંટાયા

આ વાર્તા છે, યુનાઈટેડ સ્ટેટસ ઑફ અમેરિકાના સોળમા રાષ્ટ્રપતિ, અબ્રાહમ લિન્કનની.

તમને મુદ્દો સમજાયો? થૉમસ એડિસને યોગ્ય જ નોંધ્યું હતું કે, ‘આપણી સૌથી મોટી નબળાઈ, હાર માની લેવામાં છે.’ જીવનમાં નિષ્ફળ સાબિત થનારાઓ એવા લોકો

છે, જેમને એ ખ્યાલ નહોતો કે, તેમણે હાર માની લીધી ત્યારે તેઓ સફળતાની કેટલા નજીક હતા. માત્ર વધુ એક વાર પ્રયાસ કરવો આ બાબત સફળ થવાનો સૌથી ચોક્કસ રસ્તો છે,' એડિસને કહ્યું હતું. આમ, જ્યારે અન્યોએ હાર માની લીધી છે ત્યારે પણ મચ્યા રહેવું એના પર સારા નસીબનો મોટો આધાર રહેલો છે.

હું હંમેશા કહું છું કે, આપણા કાળના સૌથી વધુ વેચાતા લેખકો શ્રેષ્ઠ લેખકો હોય એ જરૂરી નથી. આ એ લોકો છે, જેમણે પ્રયત્નો ચાલુ રાખ્યા હતા, જ્યારે અન્ય લેખકોએ (કદાચ વધુ પ્રતિભાશાળી પણ) હાર માની લીધી હતી.

આપણે બધા જાણીએ છીએ કે સિક્કો ઉછાળીએ ત્યારે છાપ કે કાંટ આવવાની શક્યતા 50-50 ટકા હોય છે. આ સૈદ્ધાંતિક વાત થઈ. પણ વાસ્તવિક્તામાં, જે વ્યક્તિ સેંકડો વાર સિક્કો ઉછાળે છે તેની સરખામણીએ હજારેક વખત સિક્કો ઉછાળનારાના ભાગે વધુ છાપ (અને વધુ કાંટ પણ) આવવાની શક્યતા રહે છે. જ્યૉર્જ બર્નાડ શૉએ વિચક્ષણપણે કહ્યું છે, 'હું યુવાન હતો ત્યારે, મેં નોંધ્યું કે મેં કરેલા દસ કામમાંથી મને નવમાં નિષ્ફળતા મળી હતી. આથી મારે દસ ગણું વધારે કામ કરવું પડ્યું.'

2013માં. મને કોલકાતાની એક કૉલેજમાં વક્તવ્ય આપવા માટે આમંત્રણ આપવામાં આવ્યું હતું. કાર્યક્રમ બાદ, મેં ટૅક્સી ડ્રાઈવરને કહ્યું કે મને શહેરમાં કેટલીક રસપ્રદ જગ્યા દેખાડ. શ્રીધર રોય રોડ પરના બોન્ડલ ગેટ વિસ્તારમાં તે મને લઈ ગયો.

એક સાવ સામાન્ય ઈમારત અને તેના એટલા જ સાધારણ પ્રવેશદ્વાર તરફ આંગળી ચીંધતા તે બોલ્યો 'સર, ત્યાં અંદર એક અનોખું મંદિર છે,' અંદર પ્રવેશતાં જ મેં જોયું કે એક સાવ સાધારણ ઓરડામાં એક આલીશાન લીલા સિંહાસન પર બૉલીવૂડના સુપરસ્ટાર અમિતાભ બચ્ચનની તસવીર હતી (સાથે તેમનાં જૂતાંની જોડ પણ હતી). બહાર વેચાતી અમિતાભ ચાલીસા નામની એક નાનકડી પુસ્તિકામાંથી પઠન કરતાં કરતાં એક બ્રાહ્મણ તસવીરની આરતી ઉતારી રહ્યા હતા.

આ બધું જોઈ હું આશ્ચર્યમાં પડી ગયો, અને મને વિચાર આવ્યો કે, આપણા અત્યારના પૌરાણિક પાત્રો - કૃષ્ણ અથવા રામ – તેમના જીવનની શરૂઆત કદાચ સામાન્ય માણસો જેવા જ હશે પણ તેમના મહાન કાર્યોને કારણે તેમની પૂજા શરૂ થઈ હશે. વધુ એક વિચાર મારા મગજમાં ઝબક્યોઃ

અમિતાભની શરૂઆતની અનેક ફિલ્મો સારો દેખાવ કરવામાં નિષ્ફળ રહી હતી. સમયાંતરે, 'એંગ્રી યંગમૅન'ની છબિને કારણે તેમણે સ્ટારડમનો લાંબો તબક્કો ભોગવ્યો.

એંસીના દાયકાની શરૂઆતમાં, એક ફિલ્મના સેટ પર તેઓ ઈજાગ્રસ્ત થયા તથા અનેક મહિનાઓ સુધી હૉસ્પિટલમાં રહ્યા, જ્યાં મોટા ભાગનો સમય તેઓ મોત સામે ઝઝૂમતા રહ્યા.

એ પછી તેઓ રાજકારણમાં પ્રવેશ્યા, પણ ત્રણ વર્ષ બાદ બોફૉર્સ કાંડને કારણે તેમણે રાજીનામું આપી દીધું. ત્યારબાદ વર્ષો સુધી આ કાંડે તેમનો પીછો છોડ્યો નહીં.

તેઓ ફિલ્મોમાં પાછા ફર્યા, પણ તેમની ફિલ્મો બૉક્સ ઑફિસ પર ઉજળો

દેખાવ કરવામાં નિષ્ફળ રહી. ત્યારબાદ તેમણે, એબીસીએલ નામની કંપનીની સ્થાપના કરી, પણ આ કંપની પણ ઊંધા માથે પટકાઈ.

વર્ષ 2000 તેમની માટે નિર્ણાયક સાબિત થયું, જ્યારે તેમણે ટીવી પર કૌન બનેગા કરોડપતિ નામના કાર્યક્રમનું સંચાલન શરૂ કર્યું. આ શૉને જબરદસ્ત લોકપ્રિયતા મળી, અને એ પછી આવેલી તેમની અનેક ફિલ્મો હિટ નીવડી.

આજે, તેઓ બૉલીવૂડના અત્યાર સુધીના સૌથી સ્થિર અને સફળતમ સિતારા છે.

કોઈના જીવનને રોલર કોસ્ટર રાઈડની ઉપમા આપવી હોય, તો તે અમિતાભ બચ્ચનના જીવનને આપી શકાય. તેમણે સફળતા અને નિષ્ફળતા બંને વિપુલ માત્રામાં જોઈ છે, છતાં તેઓ દરેક નિષ્ફળતામાંથી ફરી પાછા બેઠા થયા છે. ખરાબ નસીબ એ સારા નસીબનું પગથિયું છે, થોરોના આ મતનું તેઓ જીવંત ઉદાહરણ છે.

બીજા વિશ્વ યુદ્ધ દરમિયાન ભૂમધ્ય ભાગમાં અમેરિકન સેનાનું નેતૃત્વ કરનાર સેનાપતિ, જ્યૉર્જ પૅટને યોગ્ય જ નોંધ્યું છે કે, ‘જીવનમાં છેક તળિયે પટકાયા બાદ તમે કેટલા ઊંચે સુધી કૂદકો મારી શકો છો, એ જ ખરી સફળતા છે.’

જાપાનીઓ સારા નસીબના પ્રતીક તરીકે દારૂમા ડૉલમાં માને છે. દંતકથા એવી છે કે, દારૂમા નામના એક સાધુ, એટલા લાંબા સમય સુધી તપ કરતા બેસી રહ્યા કે તેમના તમામ અંગો અદૃશ્ય થઈ ગયા. આમ, દારૂમા ડૉલ એ ઈંડા-આકારની અને તળિયાના ભાગે થોડી ભારે તથા ગોળાકાર હોય છે. દારૂમા ડૉલનું નોંધપાત્ર પાસું શું છે? તમે તેને ધક્કો મારીને પાડી નાખવાનો પ્રયાસ કરો છો, ત્યારે તે તરત જ પાછી ઊભી થઈ જાય છે. તમે ગમે એટલા જોરથી અથવા ગમે એટલીવાર તેને પાડી દેવાની કોશિશ કરશો છતાં, યેનકેન પ્રકારેણ તે તરત જ પાછી ઊભી થઈ જાય છે. અમિતાભ બચ્ચન આ દારૂમા ડૉલ જેવા જ છે!

એવી કઈ ખાસ બાબત હતી, જેણે અમિતાભ બચ્ચનને (તથા અન્ય અનેકોને) પ્રતિકૂળ સમયમાં પણ પ્રેરિત રાખી શકી? મુશ્કેલમાં મુશ્કેલ પરિસ્થિતિમાં પણ તેમણે પોતાની શોધને જારી રાખી, શું તેમના સારા નસીબનો સંબંધ આ બાબત સાથે નથી? જ્યાં અન્યોએ સરળતાથી હાર માની લીધી હોત, એવા સમયમાં તેઓ તકોને ઓળખી શક્યા, શું આ બાબત સાથે તેમના સારા નસીબનો સંબંધ નથી?

હૅન્રી ફૉર્ડે કહ્યું હતું કે, ‘નિષ્ફળતાએ બીજું કંઈ નથી પણ ફરીથી વધુ સમજદારીપૂર્વક શરૂ કરવાની તક છે.’ ઉપર જણાવેલું ઉદાહરણ ફૉર્ડના મતનું પ્રતિપાદન કરે છે.

અમેરિકન ટીવીસ્ટાર રૉબર્ટ શુલરે આ બાબતને અદભુત રીતે સમજાવી છે. તેઓ કહે છે, ‘નિષ્ફળતાનો અર્થ એ નથી કે તમે પોતે નિષ્ફળ છો. એનો અર્થ એટલો જ થાય છે કે તમે હજી સફળ થયા નથી.’ આના પરથી એ બાબત પુરવાર થાય છે કે, કેટલાક નસીબદાર લોકો સફળ થાય છે, કેમ કે તેમની સાથે આવું થવાનું જ હતું, તો મોટા ભાગના નસીબદાર લોકો સફળ થાય છે, કેમ કે તેઓ આ માટે દૃઢ નિશ્ચયી હતા. તમે જો દૃઢતાપૂર્વક મચ્યા રહેશો તો, ભાગ્યની દેવી પાસે તમારી સામે આવી પોતાનું સ્વરૂપ

પ્રગટ કરવા સિવાયનો કોઈ વિકલ્પ રહેશે નહીં.

મોટા ભાગે, સંઘર્ષ એ શ્રેષ્ઠ શિક્ષકની ગરજ સારે છે અને ભાવિ સફળતાનો માર્ગ પ્રશસ્ત કરે છે. પતંગિયું અને તેના કોશેટાની વાર્તા આ મુદ્દાને અસરકારક રીતે સમજાવે છે:

એક દિવસ એક છોકરાને તેના બગીચામાં પતંગિયાનો કોશેટો મળ્યો. એ પછીના દિવસે, તેણે નોંધ્યું કે, આ કોશેટામાં એક નાનકડું છીદ્ર દેખાય છે. એ નાનકડા છીદ્રમાંથી બહાર આવવાની પતંગિયાનો સંઘર્ષ તેણે અનેક કલાકો સુધી, ધીરજપૂર્વક જોયો. એ પછી, જાણે કે હવે તે આગળ વધી શકે એમ જ ન હોય એમ, પતંગિયાએ સંઘર્ષ છોડી દીધો. પતંગિયાની મદદ કરવાનો વિચાર કરી, છોકરાએ કાતર દ્વારા કોશેટાના બાકીના ભાગને કાપી નાખ્યો અને પતંગિયું આસાનીથી બહાર આવી ગયું.

પણ કશુંક વિચિત્ર બન્યું. પતંગિયાનું શરીર સૂજેલું જણાતું હતું તથા તેની પાંખો પણ અવિકસિત હતી. પતંગિયાની પાંખો વિસ્તરશે તથા તેના શરીરને ટેકો આપી શકે એવી થશે અને તે હમણા ઉડશે એવી આશાએ છોકરાએ રાહ જોવા માંડી. પણ આવું કશું જ થયું નહીં, એ પછીનું આખું જીવન એ પતંગિયું પોતાના સૂજેલા શરીર અને અવિકસિત પાંખો સાથે અહીંથી ત્યાં ઘસડાતું રહ્યું, તે ક્યારેય ઊડી શક્યું નહીં.

પોતાના દયાળુપણા અને ઉતાવળમાં છોકરો એ સમજી શક્યો નહીં કે, પતંગિયાને અવરોધતો કોશેટો અને તેના પરિણામે થતો જરૂરી સંઘર્ષ એ તો પતંગિયાના શરીરમાંથી પોષક દ્રવ્ય તેની પાંખમાં પહોંચાડવાની કુદરતની કરામત છે, જેથી કોશેટાના બંધનમાંથી મુક્ત થયા બાદ પતંગિયું ઉડવા માટે સજ્જ થઈ શકે.

ક્યારેક ક્યારેક આવો સંઘર્ષ જીવન માટે આવશ્યક હોય છે.

રાલ્ફ વાલ્ડો ઈમર્સન નામના અમેરિકન નિબંધકારે લખ્યું છે, ‘આપણું સૌથી મોટું ગૌરવ ક્યારેય નિષ્ફળ થવામાં નહીં, પણ દરેક વખતે નિષ્ફળ થઈને પાછા ઊભા થવામાં છે.’ તેમણે તો એ પણ કહ્યું છે કે, ‘એક બહાદુર માણસ એકાદ સામાન્ય માણસ કરતાં વધુ બહાદુર હોતો નથી, તે માત્ર પાંચ વધુ મિનિટ માટે બહાદુર હોય છે.’

સકારાત્મક અને ખંતપૂર્વક મચ્યા રહેવા માટે જાડી ચામડીના થવાની પણ જરૂર રહે છે. આ બાબત આપણને ટીકાઓ તથા નકારાત્મક પ્રતિક્રિયા સામે ઝૂકતા બચાવે છે:

ઇંગ્લિશ વિવેચક, કવિ, અને નિબંધકાર સૅમ્યુઅલ જૉન્સને એકવાર એક યુવાન લેખકને આ વાત કહી હોવાનું કહેવાય છે, ‘તારું લખાણ સારું અને મૌલિક બંને છે; પણ જે ભાગ સારો છે તે મૌલિક નથી, અને જે મૌલિક છે તે સારો નથી.’

આઉચ!

આપણામાંના દરેકે આવી પીડાકારક પરિસ્થિતિઓનો સામનો કર્યો છે, અને આગળ જતાં સામનો કરવાના છીએ. મેં મારી પ્રથમ (સૅલ્ફ-પબ્લિશ્ડ) નવલકથા એક વ્યાવસાયિક સમીક્ષકને મોકલી હતી, કેમ કે અખબારો અને સામયિકો સ્વ પ્રકાશિત પુસ્તકોને વાચવા કે તેની સમીક્ષા કરવા તૈયાર નહોતા. આ સમીક્ષકની સમીક્ષાની છેલ્લી પંક્તિ વાંચીને તો મને મરી જવાનું મન થઈ આવ્યું હતું. 'આ પીડાદાયક, ઢંગધડા વગરની વાર્તા આઠમા પાને જ આસાનીથી પૂરી કરી શકાઈ હોત!' આઉચ! આઉચ!

એ પછીના વર્ષે, મારી નવલકથા મારા હાલના પ્રકાશક દ્વારા ભારતમાં રજૂ કરાઈ હતી. આ પુસ્તકની મને મળેલી સૌપ્રથમ સમીક્ષા ધ હિન્દુ લિટરરી રિવ્યુ દ્વારા હતી. હું ખૂબ જ નર્વસ હતો, કેમ કે મારા પ્રકાશકે મને ચેતવ્યો હતો કે થ્રિલર ફિક્શનને બહુ સારી સમીક્ષા મળવાની શક્યતા નહીંવત હોય છે.

ધ હિન્દુએ લખ્યું હતું કે, 'ઉત્તેજક, ચપળ અને તેજસ્વી પ્રકારના ધર્મશાસ્ત્ર દ્વારા, સાંઘી એવું સૂચવવા માગે છે કે, મેરી મૅગ્ડેલીન પાછળની ખરી પ્રેરણા ભારતની પવિત્ર સ્ત્રી ત્રયીમાં છે, આમ તેઓ ડૅન બ્રાઉનની વૈચારિક કથાને પણ વળોટી ગયા છે.'

હું આ બધું શા માટે છતું કરી રહ્યો છું? માત્ર એટલું દેખાડવા માટે કે, જો એ પહેલી સમીક્ષાની અસર મેં મારી જાત પર થવા દીધી હોત, તો હું બીજી સમીક્ષા સુધી પહોંચ્યો જ નહોત.

રિલાયન્સ એ એવો ફૂગ્ગો છે, જે ગમે તે ક્ષણે ફૂટી શકે છે, અનેક નિષ્ણાતો દ્વારા આવી આગાહી કરાયાના વર્ષો બાદ, સ્થાપક ધીરૂભાઈ અંબાણીએ એક સામયિકને આ વાત કરી ત્યારે તેમના ચહેરા પર મુસ્કાન હતી, 'હું એ જ ફૂગ્ગો છું જે ફૂટી ગયો!' જાડી ચામડીના થવાનું આ ઉત્તમ ઉદાહરણ છે.

એક પ્રસિદ્ધ સમાચાર નિવેદકે કહ્યું હતું કે, 'એક સફળ માણસ એ જ છે જે, લોકોએ તેની તરફ ફેંકાયેલી ઈંટોનો ઉપયોગ પોતાની માટે નક્કર પાયો ચણવા માટે કરે છે.' અન્યોના મતો તથા પ્રતિક્રિયાઓના આધારે માણસ પોતાનું જીવન ચલાવી શકે નહીં. અને માણસ જ્યારે કશુંક અર્થપૂર્ણ કરે છે, ત્યારે તેણે ટીકા તથા પ્રસંશા માટે પણ એકસમાનપણે તૈયાર રહેવું જોઈએ. રૉબર્ટ બ્રાઉલ્ટે સાચું જ કહ્યું છે, 'ટીકાઓને અવગણતા માણસ ત્યારે જ શીખે છે જ્યારે તે પહેલા તાળીઓને અવગણતા શીખ્યો હોય.'

6		સર્તકતા	વધારો	
વૃત્તિ		નસીબદાર લોકો શાંત અને સતર્ક રહેવાના રસ્તા શોધી લે છે	ઓળખો	✓
અભિગમ	✓		પ્રતિસાદ	✓

આ વિભાગની શરૂઆત મહાન વિજ્ઞાની સર આઈઝેક ન્યૂટનની એક નાનકડી પણ

રમૂજી વાર્તાથી કરવા માગું છું :

ન્યૂટને એક વાર પોતાના એક મિત્રને જમવાનું નિમંત્રણ આપ્યું હતું અને પછી તે પોતે આ વિશે સાવ ભૂલી ગયા. મિત્ર આવ્યો ત્યારે તેણે જોયું કે, ન્યૂટન તો ઊંડા ધ્યાનમાં છે. વિજ્ઞાનીઓ સમાધિ અવસ્થામાં હોય ત્યારે તેમને ખલેલ પહોંચાડવી જોઈએ નહીં, એ બાબતથી આ મિત્ર વાકેફ હતો, આથી તે શાંતિથી બેસી ગયો અને રાહ જોવા લાગ્યો.

થોડા સમય બાદ, ટ્રૅ પર એક વ્યક્તિ માટેનું ભોજન લાવવામાં આવ્યું. આમ છતાં, ન્યૂટન તો સમાધિમાં જ હતા. મિત્રએ એક ખુરશી ખેંચી અને ન્યૂટનને ખલેલ પહોંચાડ્યા વિના ભોજન કરી લીધું.

પછી, ન્યૂટન સમાધિ અવસ્થામાંથી બહાર આવ્યા, અસમંજસના ભાવ સાથે ખાલી ડિશો તરફ જોઈને બોલ્યા, 'મારી આંખ સામે આ પુરાવા ન હોત તો, હું છાતી ઠોકીને કહી શક્યો હોત કે હું હજી જમ્યો નથી.'

મોટા ભાગના નસીબદાર લોકો એ સમજી ગયા હોય છે કે મગજને શાંત રાખવું એ સતર્કતા વધારવાની ચાવીરૂપ પદ્ધતિ છે. કેટલાક વર્ષો પહેલા વિપાસના ધ્યાન શિબિરમાં ભાગ લેવા મેં ઈગતપુરીની (નાસિક નજીક) મુલાકાત લીધી હતી. આ અભ્યાસક્રમમાં ભાગ લેનારાઓને રોજ દસ કલાક કરતાં વધુ સમય ધ્યાન કરવાનું રહે છે તથા દસ દિવસના આ રોકાણ દરમિયાન સંપૂર્ણ શાંતિ જાળવવાની હોય છે. સાંજે અમે આ ચળવળના સ્થાપક, શ્રી. એસ.એન.ગોએન્કાના પ્રવચનો વિડિયો પર સાંભળતા. અમારા આખા રોકાણ દરમિયાન કદાચ આ એકમાત્ર માનવ અવાજ હતો જે અમે સાંભળ્યો હશે. તેમનું એક પ્રવચન જંગલી હાથીને નિયંત્રણમાં લાવવા વિશેનું હતુંઃ

જૂના કાળમાં હાથીને નિયંત્રણમાં લાવવા માટેની પદ્ધતિ હતી, જંગલમાંથી પકડી લાવવામાં આવેલા આવા હાથીને એક મજબૂત થાંભલા સાથે એટલા જ મજબૂત દોરડા વડે બાંધવામાં આવતો.

આનાથી નાખુશ થયેલું આ પ્રાણી અનેક દિવસો સુધી બૂમ-બરાડા પાડતું, ધમપછાડા કરતું તથા તોફાન કરતું.

આખરે, હાથીને એક વાત સમજાઈ જતી કે, તે અહીંથી છટકી શકે એમ નથી. આ તબક્કે તે શાંત થઈ જતો. ત્યારે થોડીક તકેદારી સાથે પ્રશિક્ષક તેને ખવડાવી શકતો તથા શીખવવાની શરૂઆત કરતો.

થોડા સમય બાદ, પ્રશિક્ષક પેલો થાંભલો અને દોરડું પણ દૂર કરી શકતો.

વિપાસનાના હિમાયતીઓના મતે, માનવીનું મગજ પણ આ જંગલી હાથી જેવું હોય છે; સતર્કતા એ દોરડું છે; અને ધ્યાન સ્થિર થાંભલો છે.

જેમ દોરડું અને થાંભલો જંગલી હાથીને નિયંત્રિત કરે છે તેમ, ધ્યાન અને

સતર્કતા મગજને નિયંત્રિત કરી શકે છે.

નસીબદાર લોકો પોતાના મગજને નિયંત્રિત કરવાના આગવા માર્ગ શોધી લે છે. આથી, તેઓ પોતાના જીવનની પરિસ્થિતિઓનો સામનો સારી રીતે કરવા માટે સજ્જ હોય છે. વિપાસનાના સમર્થકો હંમેશા એ વાત પર ભાર આપે છે કે, કોઈએ તમારું અપમાન કર્યું હોય તો, થનારા પરિણામનો દોષિત તમારું અપમાન કરનારો નહીં પણ તમે છો, કેમ કે તમે પ્રતિક્રિયા આપી છે. કંઈક આવા જ શબ્દોમાં સૅલ્ફ-હૅલ્પ બૂકના લેખક વેન ડાયર કહે છે કે, કોઈ વ્યક્તિએ તમારી નિંદા કરી, તો એ તેનું કર્મ છે, પણ તેના પર તમારી પ્રતિક્રિયા એ તમારું કર્મ છે.

ગમે તેવી પરિસ્થિતિમાં સ્થિતપ્રજ્ઞ રહેવાનું મહત્વ સમજાવતી આ એક નાનકડી વાર્તા પર ધ્યાન આપોઃ

ચીનનો એક ખેડૂત પોતાનાં ખેતર ખેડવા એક વૃદ્ધ ઘોડાનો ઉપયોગ કરતો. એક દિવસ, ઘોડો ટેકરી તરફ નાસી છૂટ્યો. તેના પાડોશીઓએ તેના ખરાબ નસીબ વિશે દુઃખ વ્યક્ત કર્યું ત્યારે ખેડૂતે જવાબ આપ્યો, ‘ખરાબ નસીબ? સારું નસીબ? કોને ખબર?’

એક અઠવાડિયા બાદ, તેનો ઘોડો જંગલી ઘોડાઓના ઝુંડ સાથે પાછો ફર્યો. આ વખતે પાડોશીઓએ તેને તેના સારા નસીબ બદ્દલ અભિનંદન આપ્યા. ત્યારે ખેડૂતે જવાબ આપ્યો, ‘ખરાબ નસીબ? સારું નસીબ? કોને ખબર?’

ત્યારબાદ, આ જંગલી ઘોડાઓમાંના એકને નિયંત્રિત કરવાના પ્રયાસમાં ખેડૂતનો પુત્ર ઘોડાની પીઠ પરથી નીચે પડ્યો અને તેનો પગ ભાંગી ગયો. સૌને લાગ્યું કે આ તો ખૂબ જ ખરાબ નસીબ કહેવાય. પણ ખેડૂતને એવું લાગ્યું નહીં, તેની તો એક જ પ્રતિક્રિયા હતી, ‘ખરાબ નસીબ? સારું નસીબ? કોને ખબર?’

કેટલાક અઠવાડિયા બાદ, આ ગામમાં સૈન્ય આવ્યું અને ગામના હટ્ટાકટ્ટા યુવાનોને પોતાની સાથે બંદી બનાવીને લઈ જવા લાગ્યું. પણ ખેડૂતના પુત્રનો પગ ભાંગેલો હોવાથી, તેમણે તેને ત્યો જ છોડી દીધો.

હવે, આમાં જે કંઈ થયું તે સારું નસીબ હતું કે ખરાબ નસીબ? કોને ખબર?

જેઓ ચિંતા કરે છે તેઓ આંતરિક ખલેલ નિર્માણ કરે છે; આ માનસિક ઉથલપાથલ તેમને યોગ્ય નિર્ણય લેવા દેતી નથી. ખરાબમાં ખરાબ પરિસ્થિતિમાં પણ શાંત રહેવું એ નસીબદાર વ્યક્તિની ખાસિયત છે. ઝેન કથાસંગ્રહમાંની એક વાર્તા આ મુદ્દાને સુંદર રીતે રજૂ કરે છેઃ

તીરંદાજીની અનેક સ્પર્ધાઓમાં વિજય મેળવ્યા બાદ, એક યુવાન અને ગર્વિષ્ઠ વિજેતાએ ધનુર્વિધામાં પારંગત એવા ઝેન ગુરૂ સામે પડકાર ફેંક્યો.

યુવાન તીરંદાજે, પ્રથમ પ્રયાસમાં જ દૂરના એક નિશાનને સાધીને પોતાની અદ્દભુત આવડતનો પરિચય આપ્યો, અને નિશાન પર લાગેલા પ્રથમ બાણને બે ભાગમાં વિભાજીત કરતું બીજું બાણ છોડ્યું. 'હવે જોઈએ કે તમે આનાથી સારૂં કરી શકો છો કે નહીં,' તેણે ઉપહાસભર્યા સ્વરે જ્ઞાની એવા વૃદ્ધ ઝેન ગુરૂને કહ્યું.

યુવાન તીરંદાજની આવડત અને તેના ઘમંડથી નિર્લેપ રહી, ઝેન ગુરૂએ ધનુષ કે બાણને હાથ સુદ્ધાં અડાડ્યો નહીં. ઉલ્ટાનું, તેમણે એ યુવાન તીરંદાને પોતાની પાછળ પર્વત પર આવવાનો ઈશારો કર્યો.

વૃદ્ધના મનમાં શું ચાલી રહ્યું છે, એ વિશેની ઉત્કંઠા સાથે પેલો યુવાન વિજેતા ઝેન ગુરૂની પાછળ પાછળ પર્વત પર ખૂબ ઊંચે સુધી ગયો, ત્યાં સાવ તકલાદી પુલ નજીક તેઓ પહોંચ્યા.

સાવ ખખડી ગયેલો એ પુલ ખૂબ જ નાજુક અને સાવ હલબલતા લાકડાના સહારે ટકી રહ્યો હતો. ઝેન ગુરૂ શાંત ચિત્તે, તે પુલ પર ચાલ્યા અને તેની મધ્યમાં પહોંચી ગયા, પોતાના સંભવિત લક્ષ્ય તરીકે દૂરના એક વૃક્ષને પસંદ કર્યું, ધનુષની પ્રત્યંચા ખેંચી અને એક જ પ્રયાસમાં લક્ષ્યને ભેદી નાખ્યું. 'હવે તારો વારો છે,' પુલ પરથી જમીન પર આવતા વૃદ્ધે યુવાન તીરંદાજને કહ્યું.

તળિયા વિનાની જણાતી ઊંડી ખીણમાં નજર કરતાં જ એ યુવાનના જાણે કે હોશકોશ ઊડી ગયા. તકલાદી લાકડા પર પગ મુકવાની તેની હિંમત થતી નહોતી, ત્યાં લક્ષ્ય વેધવાનો તો પ્રશ્ન જ નહોતો આવતો.

ઝેન ગુરૂએ શાંત ચિત્તે જવાબ આપ્યો, 'ધનુષ પર તો તે પૂરેપૂરું કૌશલ્ય પ્રાપ્ત કર્યું છે, પણ કમનસીબે, તે તારા મગજને શાંત કરવાનું કૌશલ્ય મેળવ્યું નથી એટલે જ તને નિશાન ચૂકી જવાનો ડર લાગે છે.'

ઝેન ગુરૂએ સતર્ક રહેવાની સાથે શાંત રહેવાની કળા આત્મસાત કરી હતી. અને ઘણી વાર આ સતર્કતા જ આપણને આપણી સામે આવેલી તકને ઓળખવામાં મદદ કરે છે. વિશ્વની સૌથી મોટી ફાસ્ટફૂડ કંપની મૅકડોનાલ્ડ્સનું ઉદાહરણ જોઈએઃ

રિચર્ડ અને મૉરિસ મૅકડોનાલ્ડ આ બે ભાઈઓએ મૅકડાનાલ્ડ્સ નામની ફાસ્ટફૂડ રેસ્ટોરાંની સ્થાપના કરી. રેસ્ટોરાંમાં મિલ્કશૅક બનાવવા તેઓ કાસલ મલ્ટિમિક્સરનો ઉપયોગ કરતા. રે ક્રૉક નામનો માણસ મૅકડોનાલ્ડ્સ તથા અન્યોને આ મશીનો પૂરા પાડતો હતો.

રેએ જ્યારે જોયું કે મૅકડોનાલ્ડ ભાઈઓએ બહુ ટૂંકા ગાળામાં આઠ મલ્ટિમિક્સર્સ ખરીધા છે, ત્યારે તેણે તપાસ કરવા સાન બર્નાડિનો ખાતેની રેસ્ટોરાંની મુલાકાત લીધી.

તેમની અસરકારક કામગીરી જોઈ રેને ખાતરી થઈ ગઈ કે, વૈજ્ઞાનિક ઢબે કામ કરતી આ રેસ્ટોરાંને રાષ્ટ્રીય ફ્રૅન્ચાઈઝીમાં પરિવર્તિત કરવાની તક છે.

તેમણે તરત જ મૅકડોનાલ્ડ ભાઈઓ માટે ફ્રૅન્ચાઈઝિંગ એજન્ટ બનવાની

તૈયારી દેખાડી અને મૅકડોનાલ્ડ્સ ઈન્ક.ની સૌથી પહેલી રેસ્ટોરાં ઈલિનૉઈસ ખાતે ડેલ પ્લેન્સમાં શરૂ કરી.

આગળ જતાં, 1961માં તેમણે ભાઈઓ પાસેથી આ કંપની 2.7 મિલિયન અમેરિકન ડૉલરમાં ખરીદી લીધી. 2012 સુધીમાં, મૅકડોનાલ્ડ્સ કૉર્પોરેશનની વાર્ષિક આવક અમેરિકન ડૉલર 27.5 બિલિયન હતી તથા નફાનો આંકડો હતો 5.5 બિલિયન અમેરિકન ડૉલર તથા વિશ્વભરમાં તેમના 34,000થી વધુ સ્ટોર્સ હતા.

રે ક્રૉક માટે આ સારા નસીબ કહેવાય? જરૂર. આ સારૂં નસીબ તેની તરફ આવ્યું, કેમ કે કાસલ મલ્ટિમિક્સર્સના વેચાણમાં આવેલા ઉછાળા અંગે તે સતર્ક હતો!

ઘણીવાર, સારૂં નસીબ અપ્રિય અનુભવના સ્વરૂપમાં આવે છે. આને તમે ‘છૂપા વેશમાં સારૂં નસીબ’ કહી શકો. આપણે સતર્ક હોઈએ તો, છૂપા વેશમાંના આ સદનસીબને ઓળખી શકશું. મહાન ક્રિકેટર સચિન તેંડુલકરનો દાખલો લઈએ, જે સચિનના મતે તેનું જીવન બદલનારી ઘટના હતીઃ

વિદ્યાર્થી તરીકે, સચિન શાળામાંથી છૂટ્યા બાદ જમવા માટે તેનાં કાકીના ઘરે જતો, ત્યાંથી તે ઉતાવળે તેના કૉચ રમાકાંત આચરેકરે યોજેલી મેચો રમવા મેદાનમાં જતો.

એક દિવસ, સચિને ટ્રેનિંગમાં ગાપચી મારી પોતાના એક મિત્ર સાથે વાનખેડે સ્ટૅડિયમમાં તેની શાળા શારદાશ્રમના અંગ્રેજી માધ્યમ અને મરાઠી માધ્યમ વચ્ચેની મૅચ જોવા જવાનું નક્કી કર્યું. યોગાનુયોગે સચિનના કૉચ પણ ત્યાં હાજર હતા.

તેમને જોતાં જ સચિન, પોતાનું ટિફિન બૉક્સ લઈ આચરેકરને મળવા ગયો. કૉચ જાણતા હતા કે સચિન પોતાની મૅચમાં ગાપચી મારી છે, આમ છતાં, સાવ અજાણપણે તેમણે સચિનને પૂછ્યું, કે આજની મૅચમાં તેણે કેવો દેખાવ કર્યો. સચિને સાચેસાચું કહી દીધું કે, શાળાની ટીમનો ઉત્સાહ વધારવા તે પોતાની મૅચ પડતી મુકી ને અહીં આવ્યો છે.

બીજી જ ક્ષણે, સચિનના હાથમાંનું ટિફિન બૉક્સ ઊડીને દૂર જઈ પડ્યું. આચરેકરે તેના ચહેરા પર એક જોરદાર લપડાક ચોડી દીધી હતી. ‘બીજાઓ માટે તાળીઓ પાડવા તારે અહીં આવવાની જરૂર નથી. તું એવું રમ કે અન્યો તારા માટે તાળીઓ પાડે,’ કૉચે કડક શબ્દોમાં સુણાવી દીધું.

સચિનના જણાવ્યા પ્રમાણે, આ એક તમાચો તેના માટે જીવન બદલી નાખનારી ક્ષણ હતી. એ દિવસથી તેણે પોતાની ટ્રેનિંગને ખૂબ જ ગંભીરતાથી લેવાની શરૂઆત કરી.

સચિનની જગ્યાએ કોઈ બીજું હોત તો, એ તમાચાએ તેને એ પછીના તેના આખા

આયુષ્ય માટે ક્રિકેટથી દૂર કરી નાખ્યો હોત, પણ સચિનના કિસ્સામાં એવું થયું નહીં. એ તમાચો સચિન માટે સારા નસીબનો ફટકો નહીં તો બીજું શું હતું?

થૉમસ એડિસને ખરૂં જ નોંધ્યું છે, 'આપણે ઘણીવાર તકને ચૂકી જઈએ છીએ કેમ કે તે સદંતર વેશપલટો કરીને કામ જેવા દેખાવમાં આપણી સામે આવે છે.' એ તમાચો વધુ મહેનત કરવા માટે સચિનને પ્રેરતો હળવો ગોદો હતો.

પર્શિયન કવિ અને ફિલસૂફ રૂમીએ એકવાર જણાવ્યું હતું કે, 'તમે જો જીવનમાંના દરેક ઘસારાથી કંટાળશો, તો તમે ચમકશો કઈ રીતે?' જીવનમાં આવતી મુશ્કેલ ક્ષણોના ટકોરા અને તકે મારેલા ટકોરા વચ્ચેનો ભેદ પારખવો ક્યારેક મુશ્કેલ હોય છે. સારૂં નસીબ આપણી આસપાસ જ હોય છે, પણ આપણે તેને ઓળખી શકતા નથી કેમ કે તે વેશપલટો કરીને આપણી સામે પ્રગટ થાય છે અને આ બાબતને લઈને આપણે સતર્ક હોતા નથી.

જ્યૉર્જ બર્નાડ શૉ પ્રખ્યાત થયા એ પૂર્વે, તેમના એક નાટકને એક નિર્માતા સતત નકારી રહ્યા હતા. શૉએ સફળતા પ્રાપ્ત કરી એ પછી, એ નિર્માતાએ નકારાયેલું નાટક ભજવવાની ઑફર અચાનક જ તાર (ટેલિગ્રામ) દ્વારા મોકલી. શૉએ વળતા જવાબ તારથી જ મોકલ્યોઃ 'મોડું કરવા કરતાં ક્યારેય ન કરવું એ સારૂં.' શૉ એક ઉભરતા સિતારા છે એ વાસ્તવિક્તા પ્રત્યે આ નિર્માતા પૂરતા સતર્ક નહોતા.

1961માં કોઈનું ય ધ્યાન જાય એ પૂર્વે હૅન્રી મૅટિસનું પૅઈન્ટિંગ ન્યૂ યૉર્કના મ્યુઝિયમ ઑફ મૉડર્ન આર્ટમાં 47 દિવસ સુધી ઊંધું ટીંગાળેલું હતું! ગૅલેરીની મુલાકાત લેનારા 116,000 લોકોમાંના માત્ર 0.01 ટકા મુલાકાતીઓ પણ સતર્ક હોત તો, આ ગફલત પ્રત્યે ડઝનેક લોકોનું ધ્યાન તો દોરાયું જ હોત.

એવા લોકો જેમનું અસ્તિત્વ જ તકોની ઓળખ પર આધારિત હોય છે (દાખલા તરીકે, વૅન્ચર કૅપિટાલિસ્ટ) તેઓ મોટા ભાગે, મહત્વની તકોને ચૂકી જાય છે, કેમ કે તેઓ હોવા જોઈએ એટલા સતર્ક હોતા નથી.

બેસ્સેમર વૅન્ચર પાર્ટનસ નામની વૅન્ચર કૅપિટલ કંપનીએ પોતાની વૅબસાઈટ પર 'એન્ટિ-પૉર્ટફૉલિયો' પ્રસિદ્ધ કર્યો હતો. આ એવી મહાન કંપનીઓની યાદી હતી, જેમાં રોકાણ કરવાની તક તેઓ ચૂકી ગયા હતા. આ યાદીમાં એપલ, ઈબૅ, ગૂગલ, ફૅડરલ એક્સ્પ્રૅસ, ઈન્ટેલ અને પે પાલ જેવી કંપનીઓનાં નામ હતાં!

પોતે ચૂકી ગયેલી તકો વિશે બેસ્સેમર ગરિમાપૂર્વક વાત કરી શક્યા કેમ કે, સરેરાશપણે જોઈએ તો તેઓ જેટલી તકો ઝડપી શક્યા તેના કરતાં ઓછી તેઓ ચૂક્યા હતા. અને સારૂં નસીબ ઊભું કરવાની દિશામાં કામ કરવા માટે આ જ એ બાબતો છે જેના પર વ્યક્તિએ ધ્યાન આપવાની જરૂર રહે છે - અને તે એટલે, લાંબા ગાળામાં ઝડપેલી તકોની સરખામણીએ ચૂકી જવાયેલી તકોની ઓછી સંખ્યા.

દુઃખદ વાસ્તવિક્તા એ છે કે, વેડફાયેલી કે ચૂકાઈ ગયેલી તકોની ઓળખ તે આવે

છે ત્યારે નહીં પણ, તે જતી હોય ત્યારે થાય છે. માર્ક ટ્વેઈને એકવાર રમૂજમાં કહેલું, ‘તકને તક કહી શકાય ત્યારે હું તેને ભાગ્યે જ જોઈ શક્યો છું.’

નેસ્લે મિલ્ક ચૉકલેટનું જ ઉદાહરણ લો ને... આ ચૉકલેટ ક્યારેય બની જ ન હોત, જો તેને બનાવનાર ડૅનિયલ પીટર એ બાબતે સતર્ક ન હોત કે તેના પાડોશીને કંઈક એવું ખબર છે, જેનાથી તે પોતે વાકેફ નથી.

એક સફળ કન્ફૅક્શનર ડૅનિયલ પીટર, પોતાની ચૉકલેટને વધુ મુલાયમ અને મલાઈદાર સ્વાદ આપવા માટે તેમાં દૂધ ઉમેરવાના માર્ગ શોધી રહ્યો હતો.

બદનસીબે, પીટરને એક મૂળભૂત સમસ્યાનો સામનો કરવો પડી રહ્યો હતોઃ દૂધનાં તમામ મહત્વના સત્વોને જાળવી રાખતા તેમાંથી સફળતાપૂર્વક પાણી કઈ રીતે દૂર કરવું? તેણે પોતાનાથી બનતા બધા જ પ્રયત્નો કર્યા પણ તેને ઉકેલ મળતો નહોતો.

પીટરનો પોડાશી અને મિત્ર હૅન્રી નેસ્લે ફાર્મસિસ્ટ હતો. જે બાળકોને સ્તનપાન કરાવી શકાય એમ ન હોય તેમની માટે હૅન્રીએ ‘ફેરિન લૅક્ટી’ નામની એક ફૉર્મ્યુલા શોધી કાઢી હતી. બેકિંગની એક ચોક્કસ પદ્ધતિનો ઉપયોગ કરી દૂધ અને અનાજને ભેળવી તેણે આ ફૉર્મ્યુલા તૈયાર કરી હતી.

1875માં, પીટર અને નેસ્લેએ સફળતાપૂર્વક પોતપોતાના ઉત્પાદનોનું (ચૉકલેટ અને ઘટ્ટ કરેલું દૂધ- કન્ડેન્સ્ડ મિલ્ક) સફળતાપૂર્વક સંયોજન કરીને એક અદભુત ઉત્પાદન બનાવ્યું, જેને લોકો મિલ્ક ચૉકલેટ તરીકે ઓળખે છે.

નસીબના આંકને મહત્તમ ઊંચાઈએ લઈ જવા નવા વિચારોને સ્વીકારવાની તથા સતર્ક રહેવાના મહત્વ પર ભાર આપતા લેખિકા ટિના સીલિગ કહે છે, ‘પોતાની સામે આવેલી સાવ નાનકડી તકનો લાભ પણ નસીબદાર લોકો લે છે. નિયંત્રિતપણે જીવન જીવવા કરતાં, તેઓ પોતાની આસપાસ શું ચાલી રહ્યું છે, તેના પર ધ્યાન આપે છે અને, આ કારણે જ તેઓ દરેક પરિસ્થિતિમાંથી વધુમાં વધુ લાભ લઈ શકે છે.’

પ્રસિદ્ધ નાટ્યલેખક વિલિયમ શૅક્સપીયરના જીવનનો એક ગમ્મતભર્યો પ્રસંગ વર્ણવીને આ વિભાગનું સમાપન કરવા માગું છું. તેઓ જીવનમાં ખૂબ જ સતર્ક હતા, ખાસ કરીને સ્ત્રીઓ બાબતે.

અભિનેતા અને થિયેટર માલિક રિચર્ડ બ્યુબાગ શૅક્સપીયરના નાટક રિચર્ડ થ્રીમાં મુખ્ય ભૂમિકા ભજવતો હતો.

પ્રયોગ શરૂ થવાની કેટલીક મિનિટો પહેલા, શૅક્સપીયરે નાટ્યગૃહની નજીક રહેતી એક સ્ત્રી સાથે બ્યુબાગને ફ્લર્ટ કરતા જોયો. પ્રયોગ બાદ, આ સ્ત્રીના ઘરે તેમની ગુપ્ત મુલાકાત ગોઠવાઈ હતી. પેલી સ્ત્રીએ મસ્તીભર્યા લહેજામાં બ્યુબાગને સૂચન કર્યું કે, ‘તમે મારા ઘરે આવો ત્યારે રિચર્ડ ત્રીજો આવ્યો છે એવું કહેજો.’

પ્રયોગ પૂરો થાય એના થોડા સમય પૂર્વે જ શૅક્સપીયર નાટ્યગૃહમાંથી બહાર સરકી ગયા અને ઝડપથી ચાલતા પેલી સ્ત્રીના ઘરે પહોંચી ગયા. ત્યાં જઈ તેમણે કહ્યું રિચર્ડ ત્રીજો આવ્યો છે, તેમને સીધો પેલીના શયનખંડમાં પ્રવેશ મળ્યો.

નાટક પૂરું કર્યા બાદ, બ્યુબાગ પેલી સ્ત્રીના ઘરે આવ્યો અને સંદેશ મોકલ્યો કે રિચર્ડ ત્રીજો દરવાજા પર આવ્યો છે.

શૅક્સપીયર હસી પડ્યા. તેમણે નોકરાણીને બ્યુબાગને આ સંદેશ આપવા કહ્યું : 'રિચર્ડ ત્રીજો આવે એ પૂર્વે વિજેતા વિલિયમ આવી ગયા છે.'

તો મિત્રો, આ છે સતર્ક રહેવાનું ઈનામ!

7		પરિસ્થિતિઓ	વધારો	✓
વૃત્તિ	✓	નસીબદાર લોકો ખરાબ પરિસ્થિતિઓમાંથી પણ કશુંક શ્રેષ્ઠ શોધી કાઢે છે	ઓળખો	✓
અભિગમ	✓		પ્રતિસાદ	✓

આઈઆઈએમ, અમદાવાદમાં મને એકવાર વિદ્યાર્થીઓને સંબોધન કરવા બોલાવવામાં આવ્યો હતો. મંચ પર ઉપસ્થિત મહાનુભાવોમાં એક હતાં થર્મેક્સ લિ.નાં ભૂતપૂર્વ ચેરપર્સન અનુ આગા. તેમણે પોતાના સંબોધનનું સમાપન પોતાના જીવનના અનુભવોની વાત દ્વારા કર્યું. તેમની વાતો સાંભળીને હું દિગ્મૂઢ થઈ ગયો હતો.

આગા 1942માં, મુંબઈના ઉચ્ચ મધ્યમ વર્ગીય પારસી પરિવારમાં જન્મ્યાં હતાં. અર્થશાસ્ત્રમાં ડીગ્રી, મેડિકલ અને માનસિક સમાજસેવામાં પૉસ્ટ-ગ્રૅજ્યુએશન તથા ફૂલબ્રાઈટ સ્કૉલરશિપ બાદ, તેઓ હાર્વર્ડના સ્કૉલર, રૉહિન્ટન આગાને પરણ્યાં. તેમની દીકરીના લગ્ન બાદ તરત એક કરૂણ બનાવ બન્યો.

1996માં રૉહિન્ટનનું હૃદયરોગના હુમલાથી અચાનક જ નિધન થયું. ત્રણ દાયકા પૂર્વે તેમના પિતા એ. એસ. બાથેનાએ સ્થાપેલી એન્જિનિયરિંગ કંપની થર્મેક્સનાં ચેરપર્સન તરીકેનું પદ સંભાળવા માટે પોતે પૂર્ણપણે તૈયાર નહીં હોવાનું અનુએ જોયું.

રૉહિન્ટને ખૂબ જ સુંદર રીતે થર્મેક્સનું સંચાલન કર્યું હતું. કંપનીના માનવ સંસાધનને લગતા કાર્યોનું ધ્યાન રાખવામાં અનુ ખુશ હતાં. પણ હવે તેમના પર આખી કંપની ચલાવવાની જવાબદારી ઊંચકવાની તથા શૅરધારકોના ઝડપથી ઓસરી રહેલા વિશ્વાસને ફરીથી પ્રાપ્ત કરવાની અપેક્ષા હતી. તેમણે એ આશાએ આ પડકાર ઝીલવાનું નક્કી કર્યું કે એક દિવસ તે પોતાના પુત્ર કુરૂશને કંપનીની બાગડોર સોંપી દેશે.

બદનસીબે, તેમની મુશ્કેલીઓનો અંત નિકટ નહોતો. થોડા સમય બાદ તેમનાં સાસુનું અવસાન થયું; એ પછી કુરૂશ માર્ગ અકસ્માતમાં મૃત્યુ પામ્યો (ત્યારે

તેની વય માત્ર પચીસ વર્ષ હતી) અને એ સાથે થર્મેક્સના ભાવિની આશા પણ મરણ પામી.

આમ એક પછી એક ત્રણ મોત કોઈ સામાન્ય માણસના અસ્તિત્વને પૂર્ણપણે હચમચાવી નાખવા બહુ થઈ પડે, પણ આગાએ થર્મેક્સનું સંચાલન પોતાના હાથમાં લઈ લીધું. તેમની પાસે બીજો કોઈ વિકલ્પ પણ ક્યાં હતો.

એ સમયે, થર્મેક્સના વિકાસનો આંકડો નીચેની તરફ જઈ રહ્યો હતો અને કંપનીના શૅરના ભાવ રૂ.400થી રૂ.36 જેવા થઈ ગયા હતા. એક શૅરધારક તરફથી આવેલા નનામા પત્રમાં પોતાની અપેક્ષાભંગ માટે તેણે આગાને જવાબદાર ઠેરવ્યાં હતાં. આ પત્રએ તેમને પોતાની પરિસ્થિતિનો તાગ મેળવવા મજબૂર કર્યાં.

'મારા ધ્યાનમાં આવ્યું કે હું બિઝનેસ ચલાવવા સક્ષમ નહોતી અને હું બિઝનેસ ચલાવવાનો દેખાડો માત્ર કરી રહી હતી,' આગાએ કહ્યું. એ પછી તેમણે જરાય સમય ન વેડફકતાં, કંપનીની પુર્નરચના કરવા તથા તે અંગે જરૂરી પગલાં લેવાં માટે એક્શન પ્લાન ઘડી કાઢવા તેમણે એક વિદેશી સલાહકારનો સમાવેશ કંપનીમાં કર્યો. આ પગલાંએ થર્મેક્સને નવજીવન આપ્યું.

2013માં, થર્મેક્સ કંપની 75 દેશોમાં કાર્યરત હતી તથા તેની વાર્ષિક આવક આશરે પચાસ બિલિયન રૂપિયા હતી. ટૂંક સમયમાં જ, આગાનું નામ નેટવર્થની દૃષ્ટિએ તવંગર ગણાતા 40 પૈસાદાર ભારતીયોની ફૉર્બ્સની યાદીમાં ઝળક્યું. થર્મેક્સમાંથી નિવૃત્ત થયા બાદ, તેમણે સમાજસેવા પર પોતાનું ધ્યાન કેન્દ્રિત કર્યું, અને 2010માં ભારત સરકારે સમાજસેવા માટે તેમને પદ્મશ્રીથી નવાજ્યાં. 2012માં તેમને રાજ્યસભા માટે નોમિનેટ કરાયાં હતાં.

અટલ બિહારી વાજપેયી (ભારતના દસમા વડા પ્રધાન) અને નરેન્દ્ર મોદીની વાર્તાઓ ખરાબ પરિસ્થિતિમાં કશુંક સારૂં કરવાના મૂર્તિમંત દાખલા છેઃ

1996માં, વાજપેયી વડા પ્રધાન બન્યા, પણ તેમની સરકાર માત્ર તેર દિવસ જ ટકી. તેઓ ફરી 1998માં વડા પ્રધાન બન્યા અને તેમની સરકાર માત્ર 13 મહિના જ ટકી શકી. આથી અનેક લોકોએ એવા તારણો કાઢ્યા કે 13નો આંકડો વાજપેયી માટે અશુભ પુરવાર થયો છે. પણ સત્ય આનાથી સાવ વેગળું હતું. સરકારમાં બે ટૂંકા અનુભવોએ વાજપેયીને યુતિમાંના સાથીપક્ષો સાથે સૌહાર્દભર્યા સંબંધો પ્રસ્થાપિત કરવાનું મહત્વ સમજાવ્યું. 1999માં તેઓ ફરી વાર વડા પ્રધાન બન્યા અને સરકારનો સંપૂર્ણ કાર્યકાળ પૂરો કર્યો, કેમ કે ઘટકપક્ષો સાથે કઈ રીતે કામ લેવું એ કૌશલ્ય તેમણે આત્મસાત કરી લીધું હતું.

કેટલાક રાજકીય પ્રતિસ્પર્ધીઓએ નરેન્દ્ર મોદીને ચાયવાલા કહી તેમની ઠેકડી ઉડાડી હતી. મોદીએ આ મ્હેણાંનો મહત્તમ ઉપયોગ કર્યો. તેમણે પોતાના પ્રતિસ્પર્ધીઓના સાધનસંપન્ન ઉછેર સામે પોતાના સાવ સામાન્ય ઉછેરનો અસરકારક રીતે પ્રચાર કર્યો. ચૂંટણી વખતે તેમના કાર્યકર્તાઓએ ચાના સ્ટૉલ્સ પર બેઠકો યોજી અને તેને ચાય પે ચર્ચા એવું નામ આપ્યું. આ સત્રો દરમિયાન,

મોદી પોતાના દર્શકો સાથે વિડિયો કૉન્ફરન્સિંગ દ્વારા સંપર્ક સાધતા હતા. એક ક્ષુલ્લક મ્હેણાનો ઉપયોગ નરેન્દ્ર મોદીએ અસરકારક શસ્ત્રના રૂપમાં કર્યો હતો અને આમ તેઓ ભારતના પંદરમા વડા પ્રધાન બન્યા હતા.

નસીબદાર લોકો એ છે જેઓ દરેક ખરાબ પરિસ્થિતનો ઉપયોગ પોતાની ક્ષમતાઓની શ્રેષ્ઠતમ હદે કરે છે. બ્રિટિશ-ભારતીય નવલકથાકાર સલમાન રશ્દીનું ઉદાહરણ આ મુદ્દાને વધુ દૃઢ કરે છેઃ

સલમાન રશ્દીની ચોથી નવલકથા, ધ સેતાનિક વર્સેસ , 1989માં પ્રકાશિત થઈ હતી તથા વિવાદના વમળોમાં સપડાઇ હતી, અનેક દેશોમાં મુસ્લિમોએ તેના વિરોધમાં દેખાવો કર્યા હતા, જેમાંના કેટલાક હિંસક પણ હતા. તેમને મોતની કેટલીક ધમકીઓ પણ આપવામાં આવી હતી, જેમાં 1989માં ઈરાનના સર્વોચ્ચ નેતા અયોતોલ્લાહ ખોમેની દ્વારા જારી કરાયેલા ફતવાનો પણ સમાવેશ થતો હતો.

બ્રિટિશ સરકારે રશ્દીને ચોવીસ કલાકનું સંરક્ષણ પૂરૂં પાડ્યું, એ પછીના દસ વર્ષ રશ્દી સંતાઈને રહ્યા. તેઓ સતત ભય હેઠળ હતા, આમ છતાં આવા મુશ્કેલીના સમયમાં પણ, તેમણે તમામ ઘટનાક્રમની નોંધ એક રોજનીશીમાં નોંધવાનો નિર્ણય લીધો.

2012માં, તેમણે જોસેફ એન્ટોનઃએ મેમોઆર નામનું પુસ્તક પ્રગટ કર્યું, જેમાં તેમના ગુપ્તવાસના કાળનો વૃતાંત હતો (આ મુશ્કેલ કાળમાં જોસેફ એન્ટોન રશ્દીનું ઉપનામ હતું)

રશ્દીએ ગુપ્તવાસના વર્ષોનો ઉપયોગ વધુ એક સાહિત્યિક પ્રકલ્પ પૂરો કરવા માટે કર્યો હતો!

અમેરિકાની આંતરદેશીય લાઈફસ્ટાઈલ સમ્રાજ્ઞી, જેને ઈન્સાઈડર ટ્રેડિંગના આરોપસર જેલની સજા થઈ હતી એ માર્થા સ્ટુઅર્ટનો કિસ્સો લો નેઃ

2004માં, માર્થા સ્ટુઅર્ટની દુનિયા ઉપરતળે થઇ ગઈ. મિડિયાએ ચલાવેલો મારો અને ત્યાર પછી બહુ ગાજેલી અદાલતી સુનાવણી બાદ, માર્થા પર ષડયંત્ર, અદાલતના કામમાં અંતરાય ઊભા કરવા તથા તપાસ અધિકારીઓ સ્ટોકના વેચાણ અંગે ખોટી માહિતી આપવા જેવા આરોપો સિદ્ધ થયા. તેણે પાંચ મહિના જેલમાં તથા છ મહિના નજરકેદમાં વીતાવ્યા.

આજે, લગભગ દરેક બૂકસ્ટોર માર્થાનું પુસ્તક ધ માર્થા રૂલ્સ દેખાય એ રીતે વેચવા મુકે છે. દસ નિયમો ધરાવતા આ પુસ્તકમાં, ઉધોગ સાહસિકો માટે પોતાનો સફળ બિઝનેસ રચવાનો માર્ગ દેખાડવામાં આવ્યો છે. જેલવાસ દરમિયાન તેના સાથી કેદીઓને સલાહના એક પ્રોજેક્ટ તરીકે માર્થાએ જેલમાં આ

પુસ્તક લખવાની શરૂઆત કરી હતી.

ત્યારથી, માર્થા સ્ટુઅર્ટે 7,000 નવા ઉત્પાદનો પોતાના નામે કર્યા છે, તેના નામે 71 પુસ્તક બોલે છે, તે ચાર સામયિકો ચલાવે છે તથા હૉલમાર્ક ચેનલ પર તેના ચાર ટીવી શૉ પ્રસારિત થાય છે.

સ્માર્ટ મેનેજરનાં મેનેજિંગ એડિટર ડૉ. ગીતા પિરામલને એક વાર ઓબેરોય હૉટેલના દંતકથા સમાન સ્થાપક રાયબહાદુર મોહન સિંહ ઓબેરોય તરફથી તેમના સંઘર્ષકાળનું વર્ણન કરતો આત્મચરિત્રાત્મક પત્ર મળ્યો હતોઃ

‘એ કાળમાં પ્લેગ ખતરનાક હત્યારો હતો, અનેક વાર આખેઆખા ગામ સાફ કરી નાખતી આ મહામારીથી લોકો ખૂબ ડરતા. હતાશાના આવા જ કાળમાં એક સ્થાનિક છાપામાં મેં સરકારી કાર્યાલયમાં જુનિયર ક્લર્કના પદ માટેની એક જાહેરાત વાંચી. મારા ખિસ્સામાં મારી માતાએ આપેલા પચીસ રૂપિયા હતા, એ લઈને હું પરીક્ષા આપવા શિમલા ભણી જવા નીકળ્યો.

‘એક દિવસ, હું હૉટેલ સૅસિલ પાસેથી પસાર થઈ રહ્યો હતો ત્યારે, અચાનક જ મને અંદર જઈ મારું નસીબ અજમાવવાનો વિચાર સ્ફૂર્યો. એ દિવસોમાં, આ હૉટેલ ભારતની આગળ પડતી હૉટેલ્સમાંની એક હતી, ઉચ્ચ દરજ્જો અને ભવ્યતા તેની ઓળખ હતી. તેની માલિકી એસોસિએટેડ હૉટેલ્સ ઑફ ઈન્ડિયા નામની શ્રૃંખલા પાસે હતી. હું અંદર પ્રવેશ્યો ત્યાં જ મારી મુલાકાત ફૉયરમાં હૉટેલના મૅનેજર સાથે થઈ. મને ખબર નહોતી કે તેઓ કોણ છે, પણ મુશ્કેલીનો કાળ માણસને બિન્ધાસ્ત બનાવી દે છે. મારે ખોવાનું કશું જ નહોતું, આથી હું તેમની પાસે ગયો અને પૂછ્યું કે મને તેમની હૉટેલમાં કોઈ નોકરી મળી શકે એમ છે.

‘મેનેજર ઉદાર હૃદયના અંગ્રેજ સદગૃહસ્થ હતા, તેમનું નામ ડી. ડબલ્યુ. ગ્રૉવ હતું. તેમણે મને ચાલીસ રૂપિયાના માસિક પગારે બિલિંગ ક્લાર્કની નોકરી આપી.’

જરા કલ્પના કરો કે, મોતના ઓથાર હેઠળ રહીને, ખિસ્સામાં એક ફૂટી કોડી વગર ગલીમાં ચાલતાં-ચાલતાં ઉચ્ચ વર્ગની એક ભવ્ય હૉટેલમાં જઈ નોકરી માગવા જવું! આ બાબતે જ ઓબેરોયના જીવનની શરૂઆત કરીઃ સાવ ખરાબ પરિસ્થિતિમાંથી શ્રેષ્ઠતમ બહાર આવવાનો આ મૂર્તિમંત દાખલો છે.

કેટલાક ‘નસીબદાર’ લોકોના જીવનની કથાઓથી સ્પષ્ટ થાય છે કે તેમનામાંના મોટા ભાગના પ્રતિકૂળ પરિસ્થિતિઓમાં ટકી જઈ આગળ આવ્યા છેઃ

- બીથોવેને પોતાના અત્યંત જાણીતા માસ્ટરપીસની રચના તેમની શ્રવણશક્તિ જતી રહ્યા બાદ જ કરી હતી.
- સર વૉલ્ટર રાલીઘે હિસ્ટ્રી ઑફ ધ વર્લ્ડનું લેખન તેર વર્ષના તેમના

જેલવાસ દરમિયાન કર્યું હતું.

- કોલંબસ અમેરિકાની શોધમાં નીકળ્યો ત્યારે સૌથી પ્રતિકૂળ પરિસ્થિતિઓનો સામનો તેને કરવો પડ્યો હતો અને તે જો પાછો ફર્યો હોત તો કોઈએ તેને એ માટે દોષ આપ્યો હોત નહીં. પણ જો તે પાછો ફર્યો હોત તો, ક્રિસ્ટોફર કોલંબસ કોણ છે એ કોઈને યાદ રહ્યું ન હોત.
- 1942થી 1946 દરમિયાન અહમદનગર કિલ્લામાં જેલવાસ દરમિયાન જવાહરલાલ નહેરૂએ ધ ડિસ્કવરી ઑફ ઈન્ડિયા નામનું પુસ્તક લખ્યું હતું .
- માર્ટિન લ્યુથર કિંગ કાસલ ઑફ વૉર્ટબર્ગમાં બંદી અવસ્થામાં હતા ત્યારે તેમણે પવિત્ર બાઈબલનો અનુવાદ કર્યો.
- અંધત્વ અને કર્ણબધિરતા સાથે જન્મેલાં હોવા છતાં હૅલન કૅલરે બાર પુસ્તકો, અનેક લેખો લખ્યાં હતાં તથા ચાલીસ કરતાં વધુ દેશોમાં તેમણે સેંકડો વ્યાખ્યાનો આપ્યા હતા. કૅલરે કહ્યું હતું કે, 'તમારે ચહેરો સૂર્ય તરફ રાખો, તમને ક્યારેય પડછાયા તરફ જોવાની જરૂર નહીં પડે.'
- 20 વર્ષના દેશનિકાલ દરમિયાન અને સતત મોતની તલવાર માથા પર ઝંળૂબતી હોવા છતાં ડૉન્ટેએ ડિવાઈન કૉમેડી નામનું પુસ્તક લખ્યું હતું.

ઑસ્કાર વાઈલ્ડે એક વાર કહ્યું હતું કે, 'આપણે બધા જ ગટરમાં છીએ, પણ આપણામાંના કેટલાક આકાશમાંના તારા તરફ જોઈ રહ્યા છે.' તારા તરફ જોવાની વ્યક્તિની ક્ષમતા જ ખરાબ પરિસ્થિતિનો ઉપયોગ પોતાના હિતમાં કરવા સંચાલિત કરતી ચાવીરૂપ બાબત છે. આ ઉદાહરણ પર ધ્યાન આપોઃ

જેન કૌમ, યુક્રેનથી આવેલો એક અત્યંત ગરીબ નિર્વાસિત હતો, જમવા માટે મળતી ટિકિટ મેળવવા માટે તે રોજ પોતાની માતા સાથે કતારમાં ઊભો રહેતો.

ડૉટકૉમનો ફુગ્ગો ફૂટ્યો તેમાં બ્રાયન એક્ટોને પોતાની લગભગ બધી જ સંપત્તિ ગુમાવી હતી તથા ટ્વિટર અને ફેસબૂકે પણ તેને નોકરી આપવાનું નકાર્યું હતું.

યાહૂમાં સાથે નોકરી કરતી વખતે જેન અને બ્રાયન વચ્ચે ઘનિષ્ઠ મિત્રતા બંધાઈ! આ બંને મિત્રોએ 2007માં સાથે જ કંપની છોડી અને એક વર્ષ કશું જ કર્યા વિના દક્ષિણ અમેરિકામાં રખડપટ્ટી કરી અને નોકરી ન હોવા છતાં અલ્ટિમેટ ફ્રિસ્બી સ્પર્ધામાં પણ ભાગ લીધો.

બે વર્ષ બાદ, તેમણે એક નવી મેસેજિંગ સેવાનું જાળું રચવાની શરૂઆત કરી.

પાંચ વર્ષ બાદ, ફેસબૂકે તેમની વૉટ્સએપ નામની મેસેજિંગ સેવાને, સ્ટોક અને રોકડ સોદામાં 19 બિલિયન અમેરિકન ડૉલરમાં ખરીદી લીધી!

વૉટ્સએપની કથા એ કામમાં 'દલાઈ લામા પરિબળ'નું શ્રેષ્ઠ ઉદાહરણ છે. તમે પૂછશો કે આ દલાઈ લામા પરિબળ શું છે? વેલ, દલાઈ લામાએ એક અદભુત સમજ આપી હતી. તેમણે કહ્યું હતું, 'યાદ રાખો, તમને જે જોઈએ છે, તે ન મળવું એ ક્યારેક

તમારા માટે સારા નસીબનો અદભુત પરચો હોય છે.' વૉટ્સએપના સ્થાપકો જો સ્થાયી નોકરીના 'આશીર્વાદ' પામ્યા હોત તો શક્ય છે કે તેમને ઉદ્યોગ સાહસિકતાના વિશ્વમાં છલાંગ મારવાનો વિચાર સુદ્ધાં આવ્યો હોત નહીં.

કામમાં દલાઈ લામા પરિબળનું વધુ એક ઉદાહરણ આ રહ્યું:

આવુલ પકિર એરોનોટિકલ એન્જિનિયરિંગમાં નિષ્ણાંત હતા અને ફાઈટર પાયલટ બનવું એ તેમનું સપનું હતું. તેમને બે જગ્યાએથી ઈન્ટવ્યુ માટેનાં તેડાં આવ્યાં હતાં. દહેરાદૂનમાં ભારતીય એર ફૉર્સ માટેના ઈન્ટરવ્યુમાં તેઓ નવમા ક્રમે આવ્યા (છેલ્લા પચીસ ઉમેદવારોમાંથી) હોવા છતાં, તેમની પસંદગી કરવામાં આવી નહોતી, કેમ કે માત્ર આઠ જ પદો પર ભરતી કરવાની હતી.

આને કારણે નાછૂટકે તેમને બીજી સંસ્થા ડિરેક્ટોરેટ ઑફ ટેક્નિકલ ડેવલપમેન્ટ એન્ડ પ્રૉડક્શન (ડીટીડીપી), સંરક્ષણ મંત્રાલય, નવી દિલ્હી ખાતે નોકરીમાં જોડાવું પડ્યું.

આ ઉમેદવાર કોણ હતા? અવુલ પકિર જૈનુલબ્દીન અબ્દુલ કલામ, જેમને આપણે એ. પી. જે. અબ્દુલ કલામના નામથી ઓળખીએ છીએ. ભારતના મિસાઈલ મેન અને અગિયારમા રાષ્ટ્રપતિ.

તેમને જે જોઈતું હતું તે ન મળવાથી એ.પી.જે. અબ્દુલ કલામ એવી દિશામાં ફંટાયા, જેનાથી તેમને તેમની અપેક્ષા કરતાં વધુ ઊંચું વળતર મળ્યું.

પુસ્તકના પ્રકાશન માટે મારે સહન કરવી પડેલી તકલીફોના ઉદાહરણ પર આપણે હંગામી ધોરણે પાછા આવીએ:

અનેક જગ્યાએથી નકાર મળ્યા બાદ, મેં સૅલ્ફ પબ્લિકેશન તરફ વળવાનું નક્કી કર્યું. માર્ગેરેટ મિશેલના પુસ્તક ગૉન વિથ ધ વિન્ડને પ્રકાશન પૂર્વે 38 વખત નકારવામાં આવ્યું હતું, એ બાબતે મારા ઓસરતા ઉત્સાહને અકબંધ રાખ્યો હતો. એન ફ્રૅન્કની ધ ડાયરી ઑફ અ ગર્લ ને પંદર જગ્યાએથી નકાર મળ્યો હતો. સ્ટીફન કિંગનું કૅરી નામનું પુસ્તક પ્રકાશિત થાય એ પૂર્વે 30 પ્રકાશકોએ નકારી દીધું હતું. હૅરી પૉટર એન્ડ ધ સૉર્સરર્સ સ્ટોનને ડઝન વખત નકાર મળ્યો હતો અને લેખિકા જે.કે.રોલિંગને કટાક્ષપૂર્વક એવી સલાહ અપાઈ હતી કે તેમણે પોતાની વર્તમાન નોકરી છોડવાનો વિચાર પણ ન કરવો જોઈએ. મેં મારી જાતને સમજાવ્યું કે, મારે પણ આ અગ્નિપરીક્ષામાંથી પસાર થવું પડશે, જે આ રમતનો અનિવાર્ય ભાગ છે.

સૅલ્ફ પબ્લિશિંગ એ પારંપારિક પ્રકાશકોની મંજૂરી વિના તમારા કામને બજારમાં લાવવાની ઉત્કૃષ્ટ તક હોવા છતાં તેમાં સફળતા મળવાની શક્યતાઓ ખૂબ ઓછી હોય છે. ગૂગલના અદ્યતન અલગોરિધમ્સ મુજબ, આધુનિક ઈતિહાસમાં આશરે 129 મિલિયન પુસ્તકો પ્રગટ થયાં છે. આમાં દર વર્ષે એક

મિલિયન પુસ્તકો તો એકલા એમેરિકામાં જ ઉમેરાય છે, જેમાંના અડધોઅડધ સૅલ્ફ પબ્લિશ્ડ હોય છે. દરેક સૅલ્ફ પબ્લિશ્ડ પુસ્તકની તેના જીવનકાળમાં સરેરાશ 57 નકલો વેચાય છે (મને લાગે છે કે, લેખકના મિત્રો તથા પરિવારના સભ્યો જ તે ખરીદતા હશે). સત્ય એ છે કે, પ્રકાશકો જે ઝડપે ચૅક લખે છે, તેના કરતાં વધુ ઝડપે મોટા ભાગના લેખકો પુસ્તકો લખે છે.

પણ હું નસીબદાર હતો. સૅલ્ફ પબ્લિશિંગના સાહસે મારા કામને પારંપારિક પ્રકાશકની સ્વીકૃતિ અપાવી અને આગળ જતાં મારૂં પુસ્તક ભારતીય બૅસ્ટસેલર યાદીમાં પણ સ્થાન પામ્યું. એ પછીના છ વર્ષોમાં મારા વધુ બે પુસ્તકો બૅસ્ટસેલરની યાદીમાં સ્થાન પામ્યાં તથા વિશ્વના અગ્રણી થ્રિલર લેખક જેમ્સ પૅટરસન સાથે મારી ભાગીદારી થઈ.

એક પરિષદમાં, રમૂજમાં મેં મારા પ્રકાશકને મને મળેલા નકાર વિશે જણાવ્યું હતું.

‘તમે કૉગિટો અર્ગો સમ આ લૅટિન વાક્ય સાંભળ્યું છે?’ મારા પ્રકાશક ગૌતમે મને પૂછ્યું.

‘ચોક્કસ વળી. આ ડેસકાર્ટેસનું વાક્ય છે. “હું વિચારૂં છું, તેથી હું છું.”’ મેં જવાબ આપ્યો.

‘તમારા કિસ્સામાં આ વાક્ય હોવું જોઈએ, “હું ડૂબું છું, તેથી હું તર્યો છું!” તમારી નિષ્ફળતાઓને તમને મળેલા સૌથી મોટા આશીર્વાદ ગણો. નડતર રૂપ પથ્થરોને સફળતાનાં પગથિયાં બનાવવાંનો નિર્ણય તમારો જ હતો,’ ગૌતમે ફિલસૂફની અદામાં કહ્યું.

અજય પિરામલ, ભારતના પિરામલ ગ્રુપના ચેરમેન, માત્ર 29 વર્ષના હતા ત્યારે તેમના પિતા ન્યૂ યૉર્કમાં અચાનક અવસાન પામ્યા. તેમના મોટા ભાઈએ બિઝનેસની ધૂરા પોતાના હાથમાં લીધી, પણ પાંચ વર્ષ બાદ કૅન્સરથી તેમનું પણ અવસાન થયું, તેઓ પોતાની પાછળ યુવાન વિધવા અને ત્રણ બાળકો મુકતા ગયા હતા. એ પૂર્વે, વધુ એક ભાઈએ પારિવારિક બિઝનેસ છોડવાનો નિર્ણય લીધો હતો. આ કાળમાં જ, કામગાર નેતા દત્તા સામંતના નેતૃત્વ હેઠળની એક વર્ષ લાંબી ટૅક્સટાઈલ ઉદ્યોગના કામગારોની હડતાળે આ ઉદ્યોગને પાયમાલીના આરે લાવીને ઊભો કરી દીધો હતો; પરિવારના વ્યવસાયના મુખ્ય આધાર સમી મોરારજી મિલ્સ, મોટું નુકસાન કરી રહી હતી.

અજય પિરામલ યાદ કરે છે કે, મુશ્કેલીભર્યા એ સમયમાં તેઓ ટકી ગયા, કેમ કે તેઓ પોતાની જાતને એક વાર્તા સતત યાદ દેવડાવતા હતાઃ

એક રાત્રે એક માણસે સપનું જોયું કે તે સમુદ્રકિનારે ઈશ્વરની સાથે ચાલી રહ્યો હતો. તેઓ ચાલી રહ્યા હતા ત્યારે તેના જીવનના પ્રસંગો આકાશમાં ઝળક્યા. દરેક દૃશ્ય વખતે આ માણસને રેતીમાં પગલાં છાપની બે જોડ દેખાઈ (તેનાં અને

ઈશ્વરનાં).

ધ્યાનપૂર્વક જોતાં, તેણે નોંધ્યું કે, તેના જીવનના સૌથી દુઃખદ સમયે પગલાંની એક જ જોડ હતી. તેણે ઈશ્વરને પૂછ્યું: ‘હે ઈશ્વર, મને તમારી સૌથી વધુ જરૂર હતી, ત્યારે તમે મને શા માટે છોડી ગયા?’

ઈશ્વરે હળવા સ્વરે કહ્યું, ‘દીકરા, તારા જીવનના સૌથી દુઃખદ સમયમાં હું તને ઉપાડીને ચાલતો હતો; આથી તારા પગલાંની છાપ દેખાતી નથી.’

નસીબદાર લોકો પોતાની માટે શ્રદ્ધા, પ્રાર્થના, શોખ, ધ્યાન, મિત્રોના સ્વરૂપમાં વૈકલ્પિક આધાર તંત્ર (સપૉર્ટ સિસ્ટમ) ઊભું કરી લે છે, જેથી ખરાબ સમયને પોતાની ક્ષમતા મુજબ પોતાની તરફેણમાં ઉપયોગમાં લઈ શકાય. આ વિભાગનું સમાપન હું બીબીસીના ઈન્ટરવ્યુઅર જૉન સિમ્પ્સનને નૅલ્સન મંડેલા વિશે કહેલા એક કિસ્સાથી કરૂં છું:

મારી સૌથી સુખદ યાદગીરી ત્યારની છે જ્યારે નૅલ્સન મંડેલા મારી જૂની કૉલેજ કૅમ્બ્રિજની મુલાકાતે આવ્યા હતા.

મંડેલા ઉત્કૃષ્ટ વક્તા છે, પોતાના શ્રોતાઓ માટે તેમને ખરેખરી લાગણી હોય છે તથા તેઓ શું સાંભળવા ઈચ્છે છે તે વિશે તેઓ સજાગ હોય છે; મને લાગે છે કે, તેમને મળનારી દરેક વ્યક્તિ પ્રત્યેની ઊંડી વ્યક્તિગત કરૂણાને કારણે આવું થતું હશે.

‘અહીં બોલવાને લઈને હું ખૂબ જ નર્વસ છું,’ તેમણે જાહેર કર્યું. ‘એના ત્રણ કારણો છે. પહેલું, કે હું એક વૃદ્ધ પૅન્શનર છું.

શ્રોતાઓમાં આશ્ચર્યનું એક હળવું મોજું ફરી વળ્યું, તેમાં અનિશ્ચિતતા પણ હતી: શું તેઓ મજાક કરી રહ્યા હતા? કે પછી તેઓ પોતાનું અવમૂલ્યન કરી રહ્યા હતા?

‘બીજું, કેમ કે હું બેકાર છું.’ થોડાક ઊંચા સ્તરે, વધુ આત્મવિશ્વાસસભર હાસ્યનું મોજું ફરી વળ્યું, કેમ કે તેમણે થોડા સમય પૂર્વે જ રાષ્ટ્રપતિ પદ પરથી નિવૃત્તિ લીધી હતી.

‘અને ત્રીજું, કેમ કે મારો ગુનેગારીનો રેકર્ડ ખૂબ જ ખરાબ છે.’

એ પછી જે હાસ્યનું મોજું ફરી વળ્યું તેનાથી ત્યાંની સ્ટૅઈન્ડ ગ્લાસની બારીઓના કાચ તૂટતાં તૂટતાં રહી ગયા હતા.

એક બેકાર અને ગુનાખોરીનો ઈતિહાસ ધરાવતા વયોવૃદ્ધ પૅન્શનરે સત્યાવીસ વર્ષ જેલમાં વિતાવીને દક્ષિણ આફ્રિકામાંથી રંગભેદ નાબૂદ કરવામાં સફળતા મેળવી હતી! આને કહેવાય ખરાબ પરિસ્થિતિમાંથી શ્રેષ્ઠતમ શોધી કાઢવું!

8		આત્મવિશ્વાસ નસીબદાર લોકો પોતાનો આત્મવિશ્વાસને વધારે છે અને સંવાદ સાધે છે	વધારો	✓
વૃત્તિ	✓		ઓળખો	
અભિગમ	✓		પ્રતિસાદ	✓

કિશોરાવસ્થામાં હું ખૂબ જ શરમાળ અને કઢંગો હતો તથા સ્થૂળ પણ હતો. મને યાદ છે, પાર્ટીમાં જવાનું થાય ત્યારે મારા મનમાં સતત એક ભય રહેતો કે, હું ત્યાં કોઈનેય ઓળખતો નથી, અને ત્યાં એક ખૂણામાં કોઈક પીણું લઈ મારે બેસી રહેવું પડશે. મોટા ભાગે મારા સાથે આવું જ થતું.

શાળા દરમિયાનના છેલ્લા વર્ષોમાં, કેટલાક શિક્ષકો વકતૃત્વ અને વાદવિવાદ સ્પર્ધા તથા નાટકો જેવી ઈતર પ્રવૃત્તિઓમાં ભાગ લેવા માટે મને દબાણ કરતા. શરૂઆતમાં હું નર્વસ હતો, પણ એક પછી એક સ્પર્ધાઓમાં ભાગ લેવાને કારણે મારો આત્મવિશ્વાસ વધતો ગયો. એ પછી હું એવા તબક્કે પહોંચ્યો જ્યાં બોલવાની તકો હું સામે ચાલીને શોધતો હતો (ક્યારેક ક્યારેક તો મને શાંત થવાનું વિનમ્રપણે કહેવું પડતું).

તો, આત્મવિશ્વાસ મેળવવા માટેનો ઉપાય શો? સરળ છે. તમારા ભય પર વિજય મેળવો.

પોતાના ભય પર વિજય મેળવવો – પછી તે કોઈ પણ પ્રકારનો હોય – આ બાબત વ્યક્તિને તેની સામે આવતી તકોના પ્રવાહને વધારવામાં મદદ કરે છે. બ્રિટિશ તત્વચિંતક અને ગણિતશાસ્ત્રી બર્ટ્રાન્ડ રસેલે નોંધ્યું છે કે, 'ભય પર વિજય મેળવવો એ જ્ઞાન પ્રાપ્તિની શરૂઆત છે.'

મૅક્સિમાઈઝ યૉર પોટેન્શિયલઃ ગ્રો યૉર એક્સ્પર્ટિઝ, ટેક રિસ્ક્સ એન્ડ બિલ્ડ એન ઈન્ક્રૅડિબલ કરિયર નામના પુસ્તકમાં સ્ટૅનફૉર્ડ યુનિવર્સિટીના માઈકલ શ્વાલ્બ સમજાવે છે કે ભય કઈ રીતે નસીબના માર્ગની આડે આવે છે. જોખમ ખેડવું અને નિષ્ફળતાનો ભય આ બે બાબતો વચ્ચે માનસિક દ્વંદ દરરોજ સર્જાય છે.

સાયકોલૉજિસ્ટ ડૅનિયલ ગિલ્બર્ટ અને ટિમૉથી વિલ્સનના કામનો દાખલો આપતા શ્વાલ્બ 'ઈમ્પૅક્ટ બાયસ' વિશે સમજાવે છે. ઈમ્પૅક્ટ બાયસ એ આપણી ભાવનાત્મક પ્રતિક્રિયાની તીવ્રતા તથા તેના પ્રમાણને બહુ વધુ પડતું મહત્વ આપવાનું આપણું વલણ છે. આ પૂર્વગ્રહ (બાયસ)નું પરિણામ શું આવે છે? નિષ્ફળતા ખરેખર જેટલી પીડાદાયક હોય છે તેના કરતાં વધુ પીડાદાયક હોવાનું આપણે ધારી લઈએ છીએ, આથી આપણે જરૂર કરતાં વધારે ડરી જઈએ છીએ.

પ્રસિદ્ધ રોકાણકાર વૉરેન બફેટનું જ ઉદાહરણ લો ને, તેમને જાહેરમાં બોલવાનો ભય લાગતો હતોઃ

અબજોપતિ વૉરેન બફેટને જાહેરમાં વકતવ્ય આપવાનો બહુ ડર લાગતો હતો. કૉલેજમાં હતા ત્યારે તેઓ એવા વર્ગો જ પસંદ કરતા, જ્યાં તેમને વર્ગને સંબોધન ન કરવું પડે.

બફેટે પબ્લિક સ્પિકિંગના કૉર્સમાં પ્રવેશ લીધો પણ આ કૉર્સના એકેય વર્ગ તેમણે ભર્યા નહોતા. ‘મને ખૂબ જ ડર લાગતો,’ એમ તેમણે પછીથી એક મુલાકાતમાં જણાવ્યું હતું.

જો કે તેઓ એકલા નથી. બ્રૂસ વિલિસ, ટાઈગર વૂડ્સ, જુલિયા રૉબર્ટ્સ, એન્થની ક્વિન, જિમી સ્ટુઅર્ટ (સર આઈઝેક ન્યૂટન પણ!) તથા અન્ય અનેક જાણીતા લોકોને જાહેરમાં બોલવાનો ડર લાગતો.

વૉરેન બફેટ એકવીસ વર્ષના હતા ત્યારે તેમણે રોકાણકાર તરીકેની પોતાની કારકિર્દી શરૂ કરી હતી અને ત્યારે તેમના ધ્યાનમાં આવ્યું કે જાહેરમાં બોલવાના આ ભયને દૂર કરવો જોઈએ. તેમણે ડેલ કાર્નેગી કૉર્સમાં પ્રવેશ મેળવ્યો, ત્યાં તેમના જેવા અનેક લોકો હતા, જેમને ઊભા થઈને પોતાનું નામ બોલતા પણ ડર લાગતો હતો.

ફાસ્ટ ફૉરવર્ડ કરીને આપણે સીધા જ બર્કશાયર હૅથવૅના શૅરધારકોની વાર્ષિક સભા વિશે વાત કરીએ. દર વર્ષે, 35,000 કરતાં વધુ શૅરધારકો ઓમાહા ખાતે યોજાતી આ સભા માટે આવતા. કહેવાની જરૂર ખરી કે, આ સભાનું મુખ્ય આકર્ષણ બફેટ હોય છે એ! આ સભામાં બફેટ માત્ર બોલતા નથી, તેઓ ગાય છે, નાચે છે અને ફોટોગ્રાફ્સ માટે પૉઝ પણ આપે છે!

મારો મુદ્દોઃ ભય અને શરમાળપણા પર વિજય મેળવવાનું શક્ય છે . આવું કરવાથી, આપણે તકનો લાભ લેવા માટે વધુ સક્ષમ બનીએ છીએ. જુલિયસ સીઝરમાં વિલિયમ શૅક્સપીયરે લખ્યું છેઃ

માણસના જીવનમાં ભરતીનો કાળ આવે છે,

આ, તક રૂપી પૂર, પોતાની સાથે નસીબને વહાવી લાવે છે;

પણ આ કાળને જ જો વ્યક્તિ વેડફી નાખે તો, તેનો સંપૂર્ણ જીવનપ્રવાસ

મુશ્કેલીઓ અને તકલીફોથી સભર થઈ જાય છે.

એવું ઘણીવાર જોવા મળે છે કે, ભય અને શરમાળપણું આપણને તકનો લાભ ઉપાડતા અટકાવે છે; થાય છે એવું કે ભરતી-ઓટનું ધ્યાન રાખી સમુદ્રમાં જહાજ ઉતારવાની એક ચોક્કસ ક્ષણ આ બે બાબતોને કારણે આપણે ચૂકી જઈએ છીએ. અને શૅક્સપીયરે કહ્યું છે તેમ, ભરતી-ઓટ કોઈની ય વાટ જોતા નથી.

ભયના વધુ એક કારણને ‘મૉન્ટે કાર્લો ફૅલસી’ (ખોટી ધારણા) તરીકે પણ સમજાવી શકાય છે. મૉન્ટે કાર્લો ફૅલસી (અથવા ગૅમ્બલર્સ ફૅલસી) એ એક ખોટી ધારણા છે કે, કોઈક ચોક્કસ સમયગાળા દરમિયાન, કોઈ બાબત, સામાન્ય કરતાં વધુ સાતત્યપૂર્વક થાય તો, સંતુલન સાધવાના નિયમ મુજબ કદાચ ભવિષ્યમાં ઓછી સાતત્યતાથી થશે. આથી જો કોઈ સિક્કો ઉછાળે છે અને સતત છ વાર છાપ પડે છે, ત્યારે વ્યક્તિ એવું માનવા પ્રેરાય છે કે હવે પછીનું પરિણામ કાંટ આવશે. સત્ય એ છે કે શક્યતા બદલાઈ નથી. એ પછી સિક્કો ઉછાળશો ત્યારે પણ છાપ અથવા કાંટ આવવાની શક્યતા 50-50 જ હોય છે. મૉન્ટે કાર્લો ફૅલસી સાથે સમસ્યા એ છે કે, એક વ્યક્તિ જે સદનસીબના તબક્કામાંથી પસાર થઈ છે, તે આપોઆપ એવું માનવા

માંડે છે કે હવે પછીનું તેનું સાહસ બદનસીબ સાબિત થશે અથવા આનાથી ઉલટું થશે. આને પગલે, મૉન્ટે કાર્લો ફૉલસી અતાર્કિક વર્તનને વધુ દૃઢ કરે છે...

કોઈનો આત્મવિશ્વાસ વધારવાનો અર્થ થાય છે ભય પર વિજય મેળવવો. ભારતના ટોચના બૉલીવૂડ અભિનેતાઓમાંના એક શાહરૂખ ખાને (અથવા એસઆરકે) પોતાના ભય પર વિજય મેળવવાની અનોખી રીત શોધી કાઢી છે. તેનું કહેવું છે કે, ભય પર વિજય મેળવવાનો પ્રયાસ કરવાને બદલે તેનો ઉપયોગ વ્યક્તિએ પોતાની ઈચ્છાઓ પૂરી કરવા માટેના વાહનના ઈંધણ તરીકે કરવો જોઈએ. ઉધોગપતિઓની એક પરિષદને સંબોધતા એસઆરકેએ જણાવ્યું હતું:

'સફળ લોકો, પોતે કઈ બાબતને કારણે સફળ થયા, એ વિશે લગભગ ક્યારેય ચોક્કસપણે જણાવી શકવાના નથી. સફળતા પોતાની મેળે આવે છે, હું સાચું કહું છું. આથી, સફળ કઈ રીતે થવાય એ બાબતે ચર્ચા કરવી એ સમયનો વેડફાટ કરવા બરાબર છે. તમને સાવ પ્રામાણિકપણે કહું તો, મારી સાથે જે કંઈ થયું તે એ કારણસર થયું કે, નિષ્ફળતાથી મને ખરેખર બહુ ડર લાગે છે. સફળ થવાની મને જેટલી ઈચ્છા નથી, એના કરતાં વધારે ઈચ્છા હું નિષ્ફળ ન થાઉં એની છે.

'આથી મને જ્યારે ફિલ્મોમાં અભિનય કરવાની તક મળી, ત્યારે મેં મારી ફિલ્મો કોઈ સર્જનાત્મક મહેચ્છાઓને કારણે સાઈન કરી હતી એવું નહોતું, મેં આવું કર્યું એ માત્ર અને માત્ર નિષ્ફળતા અને ગરીબીના ભયને કારણે જ. આમાંની મોટા ભાગની ફિલ્મો અન્ય અભિનેતાઓએ નકારી કાઢી હોય એવી હતી અને નિર્માતાઓને તેના માટે બીજું કોઈ મળતું નહોતું.

' દીવાના , મારી પ્રથમ હિટ ફિલ્મ, ખરેખર તો અરમાન કોહલી નામના અભિનેતાએ છોડી દીધી હતી. બાઝીગર સલમાન ખાને નકારી કાઢી હતી. ડર માટે આમિર ખાને ના પાડી દીધી હતી. મારે કામ કરતા રહેવું હતું એટલે મેં આ ફિલ્મો કરી. કદાચ એ સમય અથવા બીજું કંઈક બરાબર હતું, જેને કારણે હું મોટો સ્ટાર બની ગયો.'

અહીં શાહરૂખે જે ઉલ્લેખ ટાળ્યો તે એ કે, ત્યારે તે માસ કૉમ્યુનિકેશન્સમાં માસ્ટર્સ ડિગ્રી મેળવવા માટે અભ્યાસ કરી રહ્યો હતો અને એ છોડવાના ભયને તેણે માત કરવો પડ્યો હતો. નવી દિલ્હીથી મુંબઈ શિફ્ટ થવાના ભયને તેણે પરાજિત કરવો પડ્યો હતો. અને જે દિગ્દર્શકો તેને પહેલો રોલ આપવાના હતા તેમને જઈને મળવાના ભયને પરાસ્ત કરવો પડ્યો હતો.

ભય પર વિજય મેળવવાનું તથા આત્મવિશ્વાસ પ્રાપ્ત કરવાનું એક પરિણામ એટલે વ્યક્તિના સંવાદ કૌશલ્યમાં વૃદ્ધિ થવી. ફ્રૅન્ચ લેખક, ઈતિહાસકાર અને તત્વચિંતક વૉલ્ટેરની વાર્તા પર નજર કરીએ, જેઓ પોતાના આત્મવિશ્વાસ અને સંવાદ કૌશલ્યને કારણે પોતાનો જીવ બચાવી શક્યા હતાઃ

વૉલ્ટેર લંડનમાં ભૂમિગત જીવન જીવી રહ્યા હતા, ત્યારે ઇંગ્લૅન્ડમાં ફ્રૅન્ચ લોકો પ્રત્યેની લોકલાગણી ખૂબ જ બગડી ચૂકી હતી.

એક દિવસ તેઓ એક ગલીમાંથી પસાર થઈ રહ્યા હતા, ત્યારે ગુસ્સે ભરાયેલા એક ટોળાએ તેમને ઘેરી લીધા અને બૂમો પાડવા લાગ્યા, 'આને ફાંસીએ ચડાવી દો! આ ફ્રૅન્ચ માણસને શૂળીએ ચડાવો!'

એ ટોળાની તરફ મોઢું ફેરવતા, વૉલ્ટેરે કહ્યું, 'હે ઈંગ્લૅન્ડવાસીઓ! હું એક ફ્રૅન્ચ નાગરિક છું આથી તમે મને મારી નાખવા માગો છો. પણ હું ઈંગ્લૅન્ડના નાગરિક તરીકે જન્મ્યો નથી શું એ જ મારા માટે મોટી સજા નથી?'

આ હોંશિયારી અને કુનેહભર્યા વકતવ્યએ ટોળાને તરત જ શાંત કરી નાખ્યો. તેમણે વૉલ્ટરને તાળીઓથી વધાવી લીધા તથા તેમને સુખરૂપ તેમના ઘર સુધી છોડી આવ્યા.

'શબ્દો, ચોક્કસપણે જ, માણસ દ્વારા વપરાતી સૌથી સશક્ત દવા છે.' એવું રૂડયાર્ડ કિપલિંગએ અમસ્તું જ થોડું કહ્યું છે. આ દવા ફિલ્ડ માર્શલ સામ માણેકશા (ભારત-પાક વચ્ચેના 1971ના યુદ્ધમાં તેમણે ભારતને વિજય અપાવ્યો હતો તથા આ યુદ્ધ બાદ બાંગ્લાદેશને સ્વાતંત્ર્ય મળ્યું) માટે જીવનરક્ષક સાબિત થઈ હતીઃ

ઈન્ડિયન મિલિટરી એકેડેમી, દહેરાદૂન ખાતે 1932માં માણેકશાએ સૈન્યમાં પોતાની કારકિર્દીની શરૂઆત કરી હતી. 1934માં, ફ્રન્ટિયર ફૉર્સમાં તેમનો સમાવેશ કરવામાં આવ્યો, તેમણે બીજા વિશ્વયુદ્ધ વખતે બર્માામાં યુદ્ધ જોયું તથા તેમાં અનુકરણીય સાહસ દેખાડ્યું હતું.

આ બહાદુર યોદ્ધો બીજા વિશ્વયુદ્ધ વખતે એટલી ખરાબ રીતે ઘાયલ થયો હતો, કે બ્રિટિશ અધિકારી, મેજર જનરલ ડી. ટી. કોવેને પોતાના ગણવેશ પરનો મિલિટરી ક્રૉસ માણેકશાના ગણવેશ પર લગાડી દીધો, કેમ કે તેમને લાગ્યું કે શત્રુઓની ગોળીઓથી થયેલા ભયંકર જખમોને કારણે આ જવાન જીવી નહીં શકે, તેઓ એ પણ જાણતા હતા કે આ મિલિટરી ક્રૉસ, મરણોપરાંત અપાતો નથી, આથી તેમણે માણેકશાને બિરદાવવા આવું કર્યું. માણેકશાની ચિંતાજનક સ્થિતિ જોતા ત્યાં સારવાર માટે તહેનાત કરાયેલા ઑસ્ટ્રેલિયન સર્જન ચર્ચામાં પડ્યા કે આ જવાનને બચાવવાના પ્રયાસો હાથ ધરવાથી કશું વળશે કે નહીં. પણ એ પછી કંઈક થયું.

તબીબે મૃદુ સ્વરમાં માણેકશાને પૂછ્યું કે તમારી સાથે શું થયું હતું. માણેકશાએ રમૂજમાં કહ્યું, એક ખચ્ચરે મને લાત મારી.

ગંભીર ઈજા પામેલા એક સૈનિક પર શસ્ત્રક્રિયા હાથ ધરવા માટે કઈ બાબતે એ તબીબને પ્રવૃત્ત કર્યો? મૃત્યુના મુખમાં હોવા છતાં માણેકશામાં જાગૃત એવી રમૂજવૃત્તિએ જ તો વળી!

ડચકાં ખાતાં ખાતાં કરેલી, એક સાવ સાદી રમૂજ જ એક માત્ર કારણ હતી જેણે તબીબને માણેકશાનો જીવ બચાવવા માટે પ્રયત્નો કરવા પ્રવૃત્ત કર્યો. સારૂં નસીબ? હા, પણ સંવાદના કૌશલ્યને કારણે જ આ શક્ય બન્યું.

ઉદ્યોગ સાહસિક અને બ્લૉગર, ક્રિસ ગુલિબ્યુ વિશ્વ પ્રવાસી છે જેણે પોતાના પાંત્રીસમા જન્મદિવસ પૂર્વે 193 દેશોની મુલાકાત લેવાના ધ્યેયને સિદ્ધ કર્યો છે. તે ધ *100* ડૉલર સ્ટાર્ટઅપ નામના પુસ્તકનો લેખક પણ છે. ક્રિસના કહેવા મુજબઃ

'મને લાગે છે કે ત્રણ બાબતોને કારણે આપણને સૌથી વધુ ભય લાગે છેઃ નિષ્ફળતાનો ભય, સફળતાનો ભય તથા પરિવર્તનનો ભય, જે ખાસ કરીને સૌથી મહત્વની બાબત છે. પોતાના નિયંત્રણ હેઠળ ન હોય એવા પરિવર્તનથી દરેક વ્યક્તિ નફરત કરે છે. તેઓ ઈચ્છે છે કે અન્ય લોકો બદલાય, પણ એક સુરક્ષિત અંતરથી.

'લેખન અને વ્યાવસાયિક વિશ્વમાં, મને ઘણા ભય સતાવે છેઃ લોકોના મારા વિશેના નિર્ણયનો ભય, તેઓ મારા વિશે ગેરસમજ કરશે એવો ડર, મને હાંસિયામાં ધકેલી દેવાશે એવો ડર, મારા કારણે અન્યોને નીચાજોણું થશે એ ભય. તમે જો આ ભયને તમારા પર સવાર થવા દીધો તો આ દરેકે-દરેક ભય તમને પંગુ કરી નાખવાની શક્તિ ધરાવે છે.

'મેં નોંધ્યું છે કે, મને મદદરૂપ થનારી બાબત એટલે સકારાત્મક દૃષ્ટિકોણ. મારા વિશે લોકોએ કહેલી સારી વાતોની એક ફાઈલ મારી પાસે છે અને આ ફાઈલ માત્ર મારા માટે જ અસ્તિત્વ ધરાવે છે. એ મારી સામે ત્યારે જ હોય છે જ્યારે મારે એમાં જોવું હોય, અને હું તેને વારંવાર જોતો નથી, પણ આ ફાઈલ મારી પાસે છે એ વિચાર ખૂબ જ સુખદ છે.

'જો કે એ વાત સાચી છે કે તમારા કામ બદ્દલ તમને મળેલી સકારાત્મક પ્રતિક્રિયા જેટલો ફાયદો કરે છે તેના કરતાં નકારાત્મક અભિપ્રાય વધારે નુકસાન કરનાર હોય છે, છતાં ય જો તમને સકારાત્મક અભિપ્રાય મળવાની શરૂઆત થાય તો તેની તરફ ધ્યાન આપો. તે તમને દૃઢતાપૂર્વક ઊભા રહેવામાં મદદ કરે છે અને તમને મળનારા નકારાત્મક પ્રતિભાવ તરફ જોવાની એક દૃષ્ટિ પૂરી પાડે છે.

તમે સાચા છો, તેમાંથી તમને આત્મવિશ્વાસ મળતો નથી, પણ તમે ખોટા છો તેનો ભય ન લાગે તેમાંથી મળે છે. વાઈઝમેનનો અખબારવાળો પ્રયોગ યાદ છે? આત્મવિશ્વાસથી છલોછલ તથા નિરાંત અનુભવતા લોકો, જેઓ પરિણામ અંગે બહુ ચિંતિત નહોતા, તેઓ અખબારના બીજા પાના પરની મોટી જાહેરાત જોઈ શક્યા, પણ જેઓ અસ્વસ્થ અને પરિણામની ચિંતામાં હતા, તેઓ તેમને સોંપાયેલું કામ કરવામાં એટલા વ્યગ્ર હતા કે તેઓ જાદુઈ ઉકેલ જોવાનું ચૂકી ગયા.

બિલ કોસ્બે અક સરળ ઉપાય જણાવે છે, તેઓ કહે છે, 'તમને જેનાથી ડર લાગે છે એના કરતાં કઈ બાબત તમને વધુ જોઈએ છે, એ નક્કી કરો!' એક વાર આ થયું, તો સંવાદના નબળા કૌશલ્યની પણ ભરપાઈ થઈ જાય છે. અનિલ મણિભાઈ નાયકનો જ

દાખલો લો નેઃ

મૅકેનિકલ એન્જિનિયર, અનિલ મણિભાઈ નાયકે, લાર્સન એન્ડ ટુબ્રોમાં (એલએન્ડટી) નોકરી માટે અરજી કરી હતી. સફળ થવાની તેમની શક્યતા ઓછી હતી. કેમ કે, તેઓ આઈઆઈટીના નહીં પણ ગુજરાતની બિરલા વિશ્વકર્મા કૉલેજના સ્નાતક હતા.

તેમણે એલએન્ડટીમાં નોકરી માટે આપેલી અરજીમાં પોતાના નબળા અંગ્રેજીને કારણે આઠ ભૂલો કરી હતી!

નાયકને 1965માં નોકરી મળી, પણ કંપનીએ તેમનો માસિક પગાર રૂ.760થી ઘટાડીને રૂ.670 કરી નાખ્યો. એલએન્ડટીએ તેમને શરૂઆતમાં જે હોદ્દા માટે વચન આપેલું તેના કરતાં નીચેનો હોદ્દો આપ્યો, કેમ કે તેમનો છેલ્લો ઈન્ટરવ્યુ લેનારને (એક અંગ્રેજ વ્યક્તિ) તેઓ ખૂબ જ ઘમંડી લાગ્યા હતા.

અનેક વર્ષો બાદ, નાયકે આ બાબતનો ખુલાસો કરતા કહેલું કે તેમના અને પેલા બ્રિટિશર વચ્ચેના કૉમ્યુનિકેશન ગૅપ હતો, હું ગુજરાતીમાં વિચારતો, અને પછી તેનો અંગ્રેજીમાં અનુવાદ કરતો; હું જે કહેવા માગતો હતો તે અંગે એ અંગ્રેજ માણસને કદાચ ગેરસમજ થઈ હશે.'

આ બધા નડતરોથી હતાશ ન થતાં, નાયકે નોકરી સ્વીકારી લીધી. ત્યારે તેમને એવું જરાય લાગ્યું નહીં હોય કે આડત્રીસ વર્ષ બાદ, તેઓ એલએન્ડટીના ચેરમેન બનશે.

મેડ ઈન અમેરિકા નામના પોતાના પુસ્તકમાં વૉલમાર્ટના સ્થાપક સૅમ વૉલ્ટન કહે છે કે, તેઓ કૉલેજમાં હતા ત્યારે તેમની ઈચ્છા વિદ્યાર્થી સંઘના પ્રમુખ બનાવાની હતી, જેના માટે જરૂરી એવા બે ચાવીરૂપ ગુણો હતા આત્મવિશ્વાસ અને સંવાદ કૌશલ્યઃ

'મને એ વાત બહુ જલ્દી સમજાઈ ગઈ હતી કે કૅમ્પસની નેતાગીરી માટેની સૌથી સરળ બાબતનું રહસ્ય હતુંઃ રસ્તાના એક કિનારે ચાલતા લોકો આવી ને તમારી સાથે વાત કરે એ પહેલા તમે જ તેમની પાસે જઈ તેમની સાથે વાત કરો. મેં કૉલેજમાં એવું જ કર્યું.

'મારા હાથમાં મારાં કાગળિયાં રહેતાં ત્યારે પણ હું એ જ કરતો. હું હંમેશા આગળ જોતો અને મારા તરફ આવતી વ્યક્તિ સાથે વાત કરતો. જો હું તેમને જાણતો હોઉં, તો હું તેમને તેમનાં નામથી બોલાવતો, પણ જો હું તેમને જાણતો ન હોઉં તો પણ હું તેમની સાથે વાત કરતો.

'થોડા સમયમાં જ, યુનિવર્સિટીની અન્ય કોઈ વ્યક્તિ કરતાં હું વધારે વિદ્યાર્થીઓને ઓળખતો હતો, અને તેઓ પણ મને ઓળખવા લાગ્યા અને મને પોતાનો મિત્ર ગણવા લાગ્યા.'

વધુ સંવાદ સાધો. સારી રીતે સંવાદ સાધો. આ છે સૅમ વૉલ્ટનનું સૂચન. સારું સંવાદ કૌશલ્ય ન માત્ર તકને સારો પ્રતિસાદ આપવામાં આપણી મદદ કરે છે, પણ તે તકો ઊભી પણ કરે છે. આ બાબતનું સૌથી અદભુત ઉદાહરણ છે, અમેરિકાના ચાલીસમા રાષ્ટ્રપ્રમુખ રૉનાલ્ડ રૅગનઃ

રાજકારણમાં પ્રવેશ્યા એ પૂર્વે રૉનાલ્ડ રૅગન, રેડિયો, ફિલ્મ અને ટીવી અભિનેતા હતા. આમ, તેમનું સંવાદ કૌશલ્ય અપ્રતિમ હતું.

1987માં, રૅગન બર્લિનની દીવાલ સામે ઊભા રહ્યા તથા તેમના રશિયન સમોવડિયાને પડકાર ફેંકતા કહ્યું 'જનરલ સેક્રેટરી ગોર્બાચેવ, તમે જો શાંતિ ઈચ્છતા હો, તમે જો સૉવિયેત સંઘ તથા પશ્ચિમી યુરોપ માટે સમૃદ્ધિ ઈચ્છતા હો, તમે જો સ્વાતંત્રતા ઈચ્છતા હો, તો આ દરવાજા પાસે આવો! શ્રીમાન ગોર્બાચેવ, આ દરવાજો ખોલી નાખો! શ્રીમાન ગોર્બાચેવ, આ દીવાલને તોડી પાડો!'

એ પછી જે થયું, તે બધું તો ઈતિહાસ છે. ઓગણત્રીસ મહિના બાદ, એ દીવાલ તૂટી ગઈ, પશ્ચિમી યુરોપની સરકારો પડવાની શરૂઆત થઈ અને આખરે પેરેસ્ત્રોઈકા અને ગ્લાસનોસ્ત ના (પુર્નનિર્માણ અને પારદર્શકતા) સૈન્યોએ સૉવિયેત સંઘનું પતન કર્યું અને રાજકારણ, વેપાર તથા આંતરરાષ્ટ્રીય સંબંધોમાં હજારો નવી તકોનું નિર્માણ કર્યું.

આજે, વ્યક્તિનો ધ્યાન કે એકાગ્રતાનો સમયગાળો ટૂંકો થતો જાય છે એવા યુગમાં આપણે જીવીએ છીએ. હાલમાં જ હાથ ધરાયેલો એક અભ્યાસ દેખાડે છે કે, પુસ્તકની દુકાનમાં આવેલો એક વાચક, પોતાના હાથમાં લીધેલા પુસ્તકના મુખપૃષ્ઠ પર સરેરાશ આઠ સૅકન્ડ, તો તેના છેલ્લા કવર પર પંદર સૅકન્ડ વિતાવે છે. મોટા ભાગના વાચકો એક સરેરાશ પુસ્તકના અઢારમા પાનાંથી આગળ જતાં નથી. આવા સમયમાં એક લેખકની નોંધ કઈ રીતે લેવાય? આપણે પોતાની જાતને ગમે એટલું સમજાવીએ કે પુસ્તકની ઓળખ તેના મુખપૃષ્ઠથી થતી નથી, પણ સત્ય એ છે કેઃ પુસ્તકની ઓળખ મોટા ભાગે તેના મુખપૃષ્ઠથી જ થાય છે. તમારું પુસ્તક વાચકના હાથમાંથી વેચાણ કાઉન્ટર પર પહોંચાડવાની શક્યતાઓ વધારવામાં મુખપૃષ્ઠ મહત્વની ભૂમિકા ભજવે છે. મુખપૃષ્ઠની ડિઝાઈન એ લાગણીનો સંવાદ હોય છે. તેને બરાબર પાર પાડો તો તમારા પુસ્તકનું વેચાણ નક્કી છે. આ પુસ્તકનું મુખપૃષ્ઠ વીસ કરતાં વધુ વખત ડિઝાઈન કરાયું હતું તથા તેમાં ફેરફાર કરાયા હતા.

એ જ રીતે, વૅન્ચર કૅપિટાલિસ્ટોએ પણ માન્યું છે કે, મોટા ભાગે, ઉધોગ સાહસિકના સંવાદ કૌશલ્યની ગુણવત્તા જ તેમને તેના સાહસમાં મૂડીરોકાણ કરવા પ્રેરે છે.

વિશ્વના સૌથી જાણીતા અને સન્માનનીય સ્ક્રીનરાઈટિંગ લૅક્ચરર, રૉબર્ટ મૅકકીના જણાવ્યા મુજબ, લોકોને કોઈક બાબત માટે મનાવવાનો સૌથી પ્રભાવી માર્ગ એટલે ...કોઈક વિચારને લાગણી સાથે જોડવો. આવું કરવાનો શ્રેષ્ઠતમ માર્ગ એટલે ઝકડી રાખે તેવી વાર્તા કહેવી. વાર્તામાં, તમે માત્ર ઘણી બધી માહિતીને વણી લેતા નથી પણ

તમે તમારા કથા કથન દ્વારા શ્રોતાઓની લાગણીઓ અને ઊર્જાઓને પણ જાગૃત કરો છો.' લાગણીઓ અનેક રીતે વ્યક્ત કરી શકાય છેઃ સાવ સામાન્ય વાતચીત, પત્રવ્યવહાર, ઈમેઈલ, ચહેરાના હાવભાવ, હસ્તધૂનન, પુસ્તકનું મુખપૃષ્ઠ, જાહેરખબર, વિડિયો અથવા ગીતનો તેમાં સમાવેશ થાય છેઃ

1963નું એ વર્ષ હતું, ચીન સામે યુદ્ધમાં પરાજય મળ્યાને એક વર્ષ વીતી ગયું હતું. એ પરાજય ભારત માટે ખૂબ જ ભીષણ હતોઃ 1,383 લોકોનાં મોત થયાં હતાં, 1,047 જણ ઘાયલ થયા હતા, 1,696 લોકો લાપતા હતા અને 3,968 સૈનિકોને યુદ્ધકેદીઓ તરીકે પકડી લેવાયા હતા.

જવાહરલાલ નહેરૂના સ્વભાવની સરળતા આ પરાજય માટેના મુખ્ય કારણ તરીકે જોવાતી હતી. સંરક્ષણ પ્રધાન કૃષ્ણ મેનનના રાજીનામાની માગણીઓ થઈ રહી હતી.

અસમાન રાજ્યવ્યવસ્થાના એ દોરમાં, ભારતના સશસ્ત્ર દળોનું દૃઢીકરણ કરવાની તથા સૈન્યની અંદર કેટલાક સુધારા દાખલ કરવાની તાતી જરૂર હતી. ભારતનું કાયમી શત્રુ પાકિસ્તાન ચીન સાથે મૈત્રીપૂર્ણ સંબંધો ધરાવતું હતું, અને પરાજય થયો હોવા છતાં, આ તબક્કે રાજકીય નેતૃત્વની પાછળ એકીકંઠે ઊભા રહેવું અત્યંત મહત્વનું હતું. આ કહેવું સરળ છે પણ કરવું મુશ્કેલ. ભારતની હાલત ત્યારે સાવ અસ્તવ્યસ્ત હતી.

27મી જાન્યુઆરી, 1963ના દિવસે, પ્રજાસત્તાક દિનના ચોવીસ કલાક બાદ, નવી દિલ્હીના રામલીલા મેદાનમાં એકત્ર થયેલી વિશાળ મેદનીને સંબોધતા નહેરૂએ ટૂંકું વકતવ્ય આપ્યું.

ત્યારબાદ, નહેરૂના એક ઈશારે, લતા મંગેશકરે કવિ પ્રદીપે લખેલું ગીત ગાવાની શરૂઆત કરી (અય મેરે વતન કે લોગોં). એ પછી આ ગીત અને તેનાં ગાયિકા બંને અમર થઈ જવાનાં હતાં.

આ ગીત સાંભળ્યા બાદ, એ દિવસે ભારતમાં એકેય આંખ એવી નહોતી જે કોરી રહી હોય. પોતાના પ્રાણોની આહુતિ આપનારા શહીદો સિવાય કોઈને પણ એ દિવસે બીજો કોઇ વિચાર નહીં આવ્યો હોય. જો એક તસવીર એક હજાર શબ્દ બરાબર હોય તો, એક ગીત વિશે તમે શું કહેશો?

એ પછીના કેટલાક વર્ષોમાં, ભારતે પોતાના સૈન્યની શસ્ત્રપ્રણાલિ તથા ક્ષમતામાં સુધારો કરવા નોંધપાત્ર રોકાણ કર્યું, તેનું પરિણામ એ આવ્યું કે, એ પછી પાકિસ્તાન સામેના અનેક યુદ્ધોમાં ભારતનો વિજય થયો. આ વિજય ખરેખર તો સંવાદ કૌશલ્યનો હતો.

યૅલ ખાતે એમબીએના અભ્યાસક્રમમાં મારા પ્રથમ સેમિસ્ટરમાં, મારી પસંદગી એક કેસનું વિશ્લેષણ રજૂ કરવા માટે કરાઈ હતી. આગલા દિવસે મેં એ કેસ પર સારી એવી મહેનત કરી અને મારી ટીમના સભ્યો દ્વારા તૈયાર કરવામાં આવેલું વિસ્તૃત (અને

લાંબુંલચક) પાવર પૉઈન્ટ પ્રૅઝન્ટેશન પણ ચલાવ્યું. જાહેરખબર ક્ષેત્રે કામ કરનારા મારી ટીમના એક સભ્યએ કહ્યું, 'વકતવ્ય એ સ્ત્રીના સ્કર્ટ જેવું હોવું જોઈએ. એટલું લાંબું કે તે વિષયને આવરી લે પણ એટલું ટૂંકું હોવું જોઈએ કે જેથી લોકોનો રસ તેમાં જળવાઈ રહે.' એ પછીની આખી રાત મેં એ પ્રૅઝન્ટેશનને તેની મૂળ લંબાઈથી અડધું કરવામાં ગાળી. અનેક વર્ષો બાદ, મારી પ્રથમ નવલકથાનું લેખન પૂરું કર્યા બાદ, મારા સંપાદકે મને હાવથ્રોનના શબ્દો યાદ દેવડાવ્યા: 'વાચવામાં સરળ પડે એવું લખવું એ ખૂબ જ મુશ્કેલ છે.' હું શરત લગાડીને કહી શકું છું કે આ વાત સાવ સાચી છે!

તકોને પકડવામાં સંવાદ કૌશલ્યના મહત્વ વિશેની એક રસપ્રદ વાર્તા દ્વારા હું આ વિભાગનું સમાપન કરૂં છું :

એક અંધ ભિક્ષુક એક ગલીના નાકે બેઠો હતો, તેની પાસેના ટીનના ખાલી પાત્રની નજીક એક પૂઠા પર લખેલું હતું 'હું આંધળો છું, મહેરબાની કરીને મદદ કરો.'

ત્યાંથી પસાર થતા એક યુવાન લેખકે જોયું કે,પૂઠા પરના એ લખાણની લોકો પર કોઈ જ અસર થતી નહોતી. પેલા ભિક્ષુકના પાત્રમાં કોઈ કંઈ નાખતું નહોતું.

લેખકે અંધ ભિક્ષુકનું પૂઠું પોતાના હાથમાં લીધું અને તેના પર નવો સંદેશ લખ્યો. એ પછી જાણે ચમત્કાર થયો હોય તેમ લોકો એ પાત્રમાં સિક્કા નાખવા લાગ્યા. થોડીવારમાં જ એ પાત્ર છલકાઈ ગયું.

આશ્ચર્યચકિત થયેલા એ અંધે એક અજાણ્યા માણસને પૂઠા પરવું લખાણ વાચી સંભળાવવા કહ્યું.

નવો સંદેશ હતો: 'આજનો દિવસ કેટલો સુંદર છે. તમે તે જોઈ શકો છો. પણ હું જોઈ શકતો નથી.'

આ વાર્તા આપણને શું કહે છે? એટલું જ કે, પસાર થતાં લોકો પાસે નાણાં તો હતાં જ - તકો. પણ સંવાદની વ્યૂરચનામાં સાવ નાનકડા ફેરફારથી એ તકોનો લાભ ઉપાડવાનો માર્ગ મોકળો થયો.

9		માહિતી	વધારો	✓
વૃત્તિ		નસીબદાર લોકો માહિતગાર રહે છે તથા નવા વિચારોને આત્મસાત કરે છે	ઓળખો	✓
અભિગમ	✓		પ્રતિસાદ	✓

માહિતીની શક્તિને હંમેશાં ઓછી આંકવામાં આવે છે. માહિતગાર હોવા માત્રથી તમારા ધ્યાન પર આવતી તકોની શક્યતાઓ વધી જાય છે. ધીરૂભાઈ અંબાણીના જીવનમાંની આ વાર્તા માહિતીનું મહત્વ સુંદર રીતે રજૂ કરે છે:

એ તો સર્વવિદિત વાત છે કે ધીરૂભાઈ દરેક અને કોઈ પણ સ્રોત પાસેથી માહિતી એકત્ર કરતા – સરકારી નીતિઓ વિશેના માહિતી, ઉત્પાદનો, પ્રતિસ્પર્ધકો, કર્મચારીઓ, રાજકારણ તથા અન્ય અનેક બાબતોનો તેમાં સમાવેશ થતો.

રિલાયન્સમાં ઉચ્ચ પદ માટે એક ઉમેદવાર ધીરૂભાઈ દ્વારા લેવાનારા ઈન્ટરવ્યુ માટે આવ્યો, પણ તેની પાસે નોકરીની અન્ય ઑફર્સ હતી અને રિલાયન્સ તેની પ્રથમ પસંદગી નહોતી.

મુલાકાતમાં, ધીરૂભાઈએ સહજપણે પૂછ્યુંઃ ‘તમારા પિતાની તબિયત કેમ છે?’

આ ઉમેદવારના પ્રૉફેસર અને રિસર્ચ સ્કૉલર પિતાને થોડા દિવસ પૂર્વે હૃદય રોગના હુમલાને પગલે બાયપાસ સર્જરી કરાવવી પડી હતી.

ઉમેદવારને આ વાતનું આશ્ચર્ય થયું, પણ ધીરૂભાઈના માહિતી તંત્રે તેમને આ અંગે અગાઉથી જ જણાવી દીધું હતું.

કહેવાની જરૂર ખરી કે ઉમેદવારે રિલાયન્સની ઑફરનો સ્વીકાર કરી લીધો. માહિતીએ અહીં તક સાથે સાયુજ્ય સાધ્યું હતું.

ભારતના ઔધોગિક ઈતિહાસમાંનું વધુ એક, પણ ઘણું જૂનું ઉદાહરણ જોઈએઃ

1861માં, અમેરિકામાં ગૃહયુદ્ધ ફાટી નીકળ્યું. ત્યાં સુધી, ઈંગ્લૅન્ડમાંની કાપડની મિલો તેમની કુલ જરૂરિયાતનો માત્ર 20 ટકા માલ જ ભારતમાંથી મેળવતી હતી, મોટા ભાગનો પુરવઠો અમેરિકાથી આવતો હતો. યુદ્ધના પરિણામે, ભારતીય કપાસની માગમાં અસાધારણ ઉછાળો આવ્યો.

પ્રેમચંદ રૉયચંદ એ કાળના બહુ મોટા સટ્ટાબાજ હતા. ભારત અને યુરોપ વચ્ચે એ સમયે ટેલિફોનની કોઈ લાઈન અસ્તિત્વમાં નહોતી, તથા અપૂર્ણ માહિતીના પ્રવાહને કારણે અસાધારણ તક નિર્માણ થઈ. યાદ રહે, આ તક તો બધા માટે ઉપલબ્ધ હતી, પણ પ્રેમચંદ રાયચંદ એકમાત્ર હતા, જેઓ તેનો લાભ ખૂબ જ અસરકારક રીતે ઉપાડી શક્યા.

ઈંગ્લૅન્ડથી મુંબઈ આવતા જહાજો ભારતીય બંદર પર લાંગરે તથા તેમાંના નાવિકો કપાસના છેલ્લામાં છેલ્લા ભાવ સાથે કાંઠા પર આવે, ત્યાર બાદ જ મુંબઈમાં સ્થાનિક કપાસના ભાવ આંતરરાષ્ટ્રીય ભાવનું પ્રતિબિંબ પાડીને બદલાતા.

પ્રેમચંદ પોતાના દલાલોને નૌકાઓમાં મધદરિયો મોકલતા, જ્યાં તેઓ મુંબઈ તરફ આવતા બ્રિટિશ જહાજોને મળતા. તેમનું મુખ્ય કામ શું રહેતું? લંડનમાં કપાસના છેલ્લામાં છેલ્લા દરો વિશે જાણી લેવું અને આ માહિતી જહાજ બંદરમાં પહોંચે એ પહેલા પ્રેમચંદ સુધી પહોંચાડવી.

પ્રેમચંદની આ મંડળી તેમને મુંબઈના કપાસના અન્ય વેપારીઓ કરતાં વધુ વહેલી અને મહત્વની માહિતી આપતી. હજી તો અન્ય કોઈ વેપારી બજારની રૂખનો તાગ લગાડી ભાવ ક્યાં જશે એનો અંદાજ બાંધે એ પૂર્વે આ આગોતરી

માહિતીથી સજ્જ થયેલા પ્રેમચંદ બજારના બહુ મોટા હિસ્સા પર વર્ચસ જમાવી લેતા. દેખીતી રીતે જ, પ્રેમચંદે કપાસમાં આવેલી આ તેજીથી મબલખ નફો મેળવ્યો.

સારૂં નસીબ? ચોક્કસ જ. પણ તેનો ઉદય થયો માહિતગાર રહેવાને કારણે.

આપણી આસપાસ શું બની રહ્યું છે તે અંગે સજાગ રહેવું, માહિતગાર લોકોને સાંભળવા, સમાચાર પર નજર રાખવી, પુસ્તકો વાચવા આ બધાં તકોના પ્રવાહને ખેંચી લાવવાના મહત્વનાં પરિબળો છે. જમશેદજી તાતાનો જ દાખલો લો ને. જમશેદજીની જીવનકથામાં લેખક આર.એમ. લાલા કહે છેઃ

પશ્ચિમના શિક્ષણથી લાભ પામેલા શરૂઆતના કેટલાક ભારતીયોમાંના જમશેદજી પણ એક હતા. તમણે કારકિર્દીના ક્ષેત્ર તરીકે વેપારની પસંદગી કરી હતી, પણ તેનાથી તેમનું આખું જીવન સંચાલિત નહોતું.

'શ્રી. તાતા વેપારી હોવા છતાં, તેઓ એક વિદ્વાન પણ હતા... શીખવું એ તેમનો ખરો આનંદ અને મનોરંજનની પ્રવૃત્તિ હતી,' એફ. આર. હૅરિસે લખ્યું છે.

મગજ જ્યારે આરામની અવસ્થામાં હોય ત્યારે વાંચન અને રચનાત્મક વિચારો દ્વારા તેને ખીલવવાના મૂલ્ય વિશે તેઓ જાણતા હતા. તેમના આખા આયુષ્ય દરમિયાન, તેઓ રોજ કેટલોક સમય વાંચન માટે તથા ચિંતન-મનન માટે ફાળવતા. શાંતચિત્તે રહેવાના આ કેટલાક કલાકોમાં – તેઓ ઑફિસ જતા એ પહેલા (લગભગ બપોરે એક વાગ્યે) અને રાત્રે ભોજન બાદ – તેમની મોટા ભાગની શ્રેષ્ઠતમ યોજનાઓ આકાર પામી હતી.

બીજી બાજુ, મોહનદાસ ગાંધી (જેઓ પછીથી મહાત્મા ગાંધી તરીકે ઓળખાયા) અકરાંતિયા કહી શકાય એવા વાચક નહોતા. આમ છતાં, તેઓ જે કંઇ વાચતા તેની અસર તેમના પર ઊંડાણપૂર્વક થતી. એક ચોક્કસ પ્રસંગે, તેમનામાં આમૂલ પરિવર્તન આણ્યું. અહીં જેની વાત થાય છે, એ પુસ્તક હતું જૉન રસ્કિનનું અનટુ ધ લાસ્ટઃ ફોર એસેજ ઑન ધ ફર્સ્ટ પ્રિન્સિપલ્સ ઑફ પૉલિટિકલ ઈકોનૉમી.

1903માં, ગાંધીજી, ચોંત્રીસ વર્ષના હતા, ત્યારે તેઓ ડરબનમાં રહેતા હતા, તેમના મિત્ર હેન્રી પૉલાક તેમને વળાવવા માટે જૉહાનિસબર્ગ રેલવે સ્ટેશને આવ્યા હતા અને રસ્કિનનું આ પુસ્તક આપ્યું હતું.

ચોવીસ કલાકની એ મુસાફરી દરમિયાન ગાંધીજી આ પુસ્તક પહેલાથી છેલ્લા પાના સુધી આખેઆખું વાચી ગયા, અને ડરબન ખાતે તેમને ધક્કો મારીને ટ્રેનમાંથી ઉતારી મુકાયા ત્યારે વ્યક્તિ તરીકે તેઓ પૂર્ણપણે બદલાઈ ચુક્યા હતા. જૉન રસ્કિનના વિચારો સાથે સુસંગત હોય એ રીતે પોતાનું આખું જીવન

બદલવાનો નિર્ણય ગાંધીજીએ લઈ લીધો હતો.

અનેક વર્ષો બાદ, પોતાના પર ગ્રેટ બ્રિટનનું કેવું અને કેટલું દેવું છે, તે વિશે ગાંધીજીએ લખ્યું કે, 'ગ્રેટ બ્રિટને મને રસ્કિન આપ્યા, જેમના અનટુ ધ લાસ્ટએ .... મને રાતોરાત એક વકીલ અને શહેરીજનમાંથી ડરબનથી દૂર એક ખેતરમાં, નજીકના રેલવે સ્ટેશનથી ત્રણ માઈલ દૂર રહેતા એક ગામડિયામાં પરિવર્તિત કરી નાખ્યો હતો!'

તેમણે જો રસ્કિનને ન વાચ્યા હોત તો, ગાંધી એક વકીલ જ રહ્યા હોત અને મોહનદાસમાંથી મહાત્મામાં તેમનું રૂપાંતરણ ક્યારેય થયું ન હોત!

એક પુસ્તક દ્વારા ગાંધીજીના જીવનમાં આવેલું આ ઊંડું પરિવર્તન, દેખાડે છે કે નવી કલ્પનાઓ કઈ રીતે વિચારવાની નવી દિશાઓ ખોલી નાખે છે. અને અવારનવાર, તકો તેમની જાતને કલ્પનાઓના સ્વરૂપે રજૂ કરે છે. વ્યક્તિ એ કલ્પના પર તરત જ અમલ ન કરે એ શક્ય છે, પણ તેનાથી આ બાબતની ક્ષમતા જરાય ક્ષીણ થતી નથીઃ

હસમુખભાઈ પારેખ તેમના પિતા સાથે એક ચાલીમાં રહેતા હતા. તેમણે પાર્ટ-ટાઈમ કામ કરી, ગમે તેમ અભ્યાસ પૂરો કર્યો, અને પછી લંડન સ્કૂલ ઑફ ઈકોનૉમિક્સમાંથી ડિગ્રી મેળવી. મુંબઈની સૅન્ટ ઝેવિયર્સ કૉલેજમાં લૅક્ચરર તરીકેના ત્રણ વર્ષના ગાળાએ તેમને એક ઉત્કૃષ્ટ વક્તામાં પરિવર્તિત કર્યા.

કેટલાક વર્ષો સ્ટોક બ્રૉકિંગ કંપની સાથે કામ કર્યા બાદ, ભારત અને અમેરિકા વચ્ચેના સહકારમાં શરૂ થયેલી વર્લ્ડ બૅન્ક દ્વારા પ્રાયોજિત શરૂઆતની કેટલીક નાણાકીય સંસ્થાઓમાંની એક આઈસીઆઈસીઆઈ સાથે તેઓ જોડાયા. 1956માં, આઈસીઆઈસીઆઈમાં તેઓ ડૅપ્યુટી જનરલ મૅનેજર તરીકે જોડાયા હતા, તેઓ 1978માં તેના ચેરમેન પદેથી નિવૃત્ત થયા.

જીવનના અડસઠમા વર્ષે, મોટા ભાગના લોકો પોતોના જીવન તરફ પાછળ વળીને જોવા માગે છે અને નિવૃત્ત જીવનની તૈયારીઓમાં લાગી જતા હોય છે, પણ હસમુખભાઈ એમાંના નહોતા. તેઓ તત્કાલીન આર્થિક બાબતોના સચિવ, ડૉ. મનમોહન સિંહને મળવા પહોંચી ગયા, અને એક નવી કંપનીની સ્થાપના કરવા માટે તેમના સહકારની માગણી કરી. આ કંપની હાઉસિંગ ડેવલપમેન્ટ ફાઈનાન્સ કૉર્પોરેશન (અથવા એચડીએફસી) તરીકે ઓળખાવાની હતી.

કેટલાક વર્ષ બાદ, હસમુખભાઈના મિત્ર અને જાણીતા લેખક આર. એમ. લાલાએ તેમને પૂછ્યું કે એચડીએફસીની સ્થાપના કરવા માટે તેમને કઈ બાબતે પ્રેરણા આપી. હસમુખભાઈનો જવાબ હતો, 'હું ઈંગ્લૅન્ડમાં લંડન સ્કૂલ ઑફ ઈકોનૉમિક્સમાં હતો ત્યારે મને આ વિચાર આવ્યો હતો.'

'પણ એ તો લગભગ ચાલીસ વર્ષ પહેલાની વાત થઈ!' લાલાએ આશ્ચર્યપૂર્વક કહ્યું.

હસમુખભાઈએ માથું હકારમાં ધુણાવ્યું. ઈંગ્લૅન્ડમાં જે રીતે લોકો ઘર મૉર્ગેજ

પર લેતા એ જોઈ તેમને હંમેશા એવી ઈચ્છા થતી કે ભારતીયોને પણ આવી સુવિધા મળવી જોઈએ. આ વિચારને મનમાં ચાલીસ વર્ષ આશ્રય આપ્યા બાદ, આઈસીઆઈસીઆઈમાંથી નિવૃત્ત થયાના તુરંત પછી તેમણે એચડીએફસી લૉન્ચ કરી આ વિચાર પર અમલ કર્યો.

હસમુખભાઈના ભત્રીજા દીપક પારેખના નેતૃત્વ હેઠળ એચડીએફસીએ આગળ જતા અમેરિકન ડૉલર 3.44 બિલિયનની કંપનીનું મહાકાય રૂપ લીધું.

સ્ટારબક્સના ચેરમેન અને સીઈઓ હૉવાર્ડ શૂલ્ટ્ઝની વાર્તા પર ધ્યાન આપો, જેમને પોતાની શ્રેષ્ઠતમ કલ્પના અને બિઝનેસ માટેની તક રાબેતા મુજબની તેમની ઈટલી ખાતેની બિઝનેસ ટ્રીપ દરમિયાન મળી આવી હતીઃ

આજે બ્રાન્ડ સ્ટારબક્સ કૉફી શબ્દનો સમાનાર્થી બની ગઈ છે. હૉવાર્ડ શૂલ્ટ્ઝ એક સ્વિડશ કૉફી મશીન ઉત્પાદક હૅમરપ્લાસ્ટના મેનેજર બનવા પહેલા અનેક નોકરીઓ બદલી હતી. પોતાના પુસ્તક પૉર યૉર હાર્ટ ઈનટુ ઈટમાં , તેઓ લખે છેઃ

‘1981માં, હૅમરપ્લાસ્ટ માટે કામ કરતી વખતે, એક વિચિત્ર બાબત મારા ધ્યાન પર આવી. સીએટલ શહેરમાંના એક નાનકડો રીટેલર ચોક્કસ પ્રકારના એક ડ્રીપ કોફીમૅકર માટે બહુ મોટા પ્રમાણમાં ઑર્ડર નોંધાવી રહ્યો હતો, આ કૉફીમૅકર એટલે એક થર્મૉસ પર લગાડેલો પ્લાસ્ટિકનો સાવ સામાન્ય કૉન. મેં તપાસ કરી તો જાણવા મળ્યું કે, સ્ટારબક્સ કૉફી, ચા અને મસાલાની ચાર સાવ નાનકડી દુકાનો હતી, આ છતાં તેઓ મેસીઝ કરતાં વધુ પ્રમાણમાં માલ ખરીદી રહ્યા હતા.’

શૂલ્ટ્ઝે સ્ટારબક્સની મુલાકાત લીધી ત્યારે તેમને સમજાયું કે, તેઓ ઉચ્ચ ગુણવત્તાની કૉફીના રીટેલર હતા. કેટલાક મહિના બાદ, શૂલ્ટ્ઝ સ્ટારબક્સમાં તેમના ડિરેક્ટર (માર્કેટિંગ) તરીકે જોડાયા.

એ પછી ટૂંક સમયમાં જ, ઈટલીની મુલાકાત વખતે, શૂલ્ટ્ઝે લગભગ દરેક ગલીના નાકા પર કૉફીશૉપ્સ જોઈ. તેમણે એ પણ નોંધ્યું કે કૉફીશૉપ્સ માત્ર લેવડદેવડનું કેન્દ્ર નહોતી, પણ મળવાના અનૌપચારિક સ્થળો પણ હતી.

અમેરિકા પરત ફર્યા બાદ, શુલ્ટ્ઝે આ વિચાર સ્ટારબક્સના મૂળ માલિકો સમક્ષ મુક્યો. પોતે કૉફી રિટેલર છે, રેસ્ટોરાંના માલિક નહીં, એવું વિચારીને તેમણે આ પ્રસ્તાવને નકારી કાઢ્યો.

પણ ઈટલીમાંથી શૂલ્ટ્ઝને મળેલો વિચાર તેમના મગજમાંથી હટવાનું નામ લેતો નહોતો. આગળ જતા તેમણે સ્ટારબક્સ છોડ્યું અને ટુ ગિઓર્નાલે નામની પોતાની કૉફી ચૅઈન શરૂ કરી.

બે વર્ષ બાદ, તેમણે ત્રણ મિલિયન અમેરિકન ડૉલરમાં સ્ટારબક્સ બ્રાન્ડના હક્કો ખરીદી લીધા તથા પોતાની વિકસતી જતી કૉફી શૉપ્સની શ્રૃંખલાને નવું નામ આપ્યું.

ગીતા પિરામલના બિઝનેસ લીજેન્ડ્સમાં આપવામાં આવેલી વાલચંદ હીરાચંદ દોશીની વાર્તા, કલ્પનાને આત્મસાત કરવાથી નસીબ પર તેનો પ્રભાવ કઈ રીતે પડે છે, એ બાબતનું બંધબેસતું ઉદાહરણ છે. દોશી કઈ રીતે એક કલ્પનાથી બીજી કલ્પના પર સ્થળાંતર કરતા તેની વાત પહેલા જ ફકરામાં આવે છે; તો બીજો ફકરો એ વાત છતી કરે છે કે પોતાના જીવનકાળમાં તેઓ ખરેખર શું પ્રાપ્ત કરી શક્યાઃ

...અને જેમ જેમ વાલચંદ એક કલ્પનાથી બીજી કલ્પના તરફ જતા હતા, અડધા-પડધા અમલમાં મુકાયેલા પ્રસ્તાવો જૂના અખબારોની જેમ ઢગલો થવા લાગ્યા. હૉલીવૂડની મુલાકાત લીધા બાદ તેઓ એટલા પ્રભાવિત થયા કે, ફિલ્મ સ્ટુડિયો સ્થાપવાની ઈચ્છા તેમને થઈ આવી. તેમણે વી. શાંતારામને પોતાની સાથે જોડાવાનું આમંત્રણ આપ્યું., પણ આ વિચાર ક્યારેય આગળ વધ્યો જ નહીં. તેમણે એક ખાણ લીઝ પર લીધી, પણ આ સોદામાં બિલથી વધુ કંઈ તેમના હાથમાં આવ્યું નહીં. તેમણે એક ફાઉન્ડ્રી હસ્તગત કરી, જેને તેઓ નફાકારક રીતે ચલાવી શક્યા નહીં. તેમણે એક સૉ મિલ પર બાંધી, જે આગળ જતા બંધ કરી દેવી પડી.

શિપિંગ ક્ષેત્રે તેમણે મેળવેલી સિદ્ધિઓ ઉપરાંત, વાલચંદે ભારતના અનેક અદભુત સ્મારકો બંધાવ્યા. તેમની બાંધકામ કંપનીએ ભોર ઘાટ બોગદાં (જેમાંથી મુંબઈ અને પુણે વચ્ચેની ટ્રેન આવ-જા કરે છે) બનાવ્યાં હતાં. તેમણે મોટી પાઈપલાઈન્સ બીછાવી, જેના દ્વારા તાનસા તળાવથી મુંબઈને પાણી પુરવઠો થાય છે, આ ઉપરાંત દેશભરમાં અનેક પુલો, બંધો તથા પાટા તેમની કંપનીએ બાંધ્યા. વાલચંદે ભારતનો પ્રથમ જહાજવાડો, પ્રથમ એરક્રાફ્ટ ફૅક્ટરી અને ભારતનો પહેલો કાર પ્લાન્ટ પણ બાંધ્યો હતો.

નસીબદાર લોકો વિવિધ બાબતોની નોંધ લે છે. તેઓ એ કલ્પનાઓને પકડી રાખે છે. પોતાનું ધ્યાન આકર્ષિત કરનારી બાબતો અંગે તેઓ ઉત્સુક હોય છે.

સમય બદલાયો છે. કલ્પનાઓ આપણા સુધી માત્ર પુસ્તકો દ્વારા પહોંચતી નથી, પણ અન્ય અનેક માધ્યમો દ્વારા આવે છેઃ ચર્ચાઓ, સોશિયલ મિડિયા, વૅબ, ટીવી, ફિલ્મો સુદ્ધાં. આ માધ્યમ મહત્વનું નથી, પણ માહિતગાર રહેવું અને કલ્પનાઓને આત્મસાત કરવી એ નસબીદાર વ્યક્તિના મહત્વનાં લક્ષણોમાંનું એક જણાય છે.

10		સારપ નસીબદાર લોકો સારપના મહત્વને સમજે છે	વધારો	✓
વૃત્તિ	✓		ઓળખો	
અભિગમ			પ્રતિસાદ	✓

કેટલીક મુલાકાતો તથા મેળાપ વ્યક્તિ ક્યારેય ભૂલી શકતી નથીઃ

હું કૉલેજમાં ભણતો ત્યારે, બપોરના સમયે હું મારા પિતાની ઑફિસમાં કામ કરતો. એક દિવસ, મારા પિતાએ મને કહ્યું કે આજે એક મહત્વના મુલાકાતી આપણી ઑફિસમાં આવવાના છે. એ મુલાકાતી હતા શ્રી. જે. આર. ડી. તાતા.

તેમને જેમાં રસ પડેલો એવા અમારા ઉત્પાદનો વિશે પૂછપરછમાં થોડીક મિનિટો વિતાવ્યા બાદ, જેઆરડીએ મારા પિતા સાથે ચા પીધી. આ દરમિયાન વચ્ચે વચ્ચે મારા પિતાના સ્ટાફના અનેક સભ્યો શ્રી. તાતાને ફોટોગ્રાફ અને ઓટોગ્રાફ માટે વિનંતી કરતા હતા.

શ્રી. તાતાએ આમાંની એક પણ વિનંતીને અમાન્ય કરી નહીં. ઉલટાનું, તેમણે સૂચવ્યું કે, એક ગ્રુપ ફોટોગ્રાફ લેવો જોઈએ, જેથી સ્ટાફના જે સભ્યો રહી ગયા છે, તેમનો પણ સમાવેશ થઈ શકે. આ દરમિયાન તેમણે એકેય વાર એવો અંદેશો આપ્યો નહીં કે તેમને જવાની ઉતાવળ છે, અથવા આના કરતાં વધુ મહત્વની બેઠકો તેમની રાહ જોઈ રહી છે, જો કે તેમની ચિંતાતુર સેક્રેટરી સતત પોતાની કાંડા ઘડિયાળમાં સમય જોયા કરતી હતી.

તેમણે બધાની સાથે હાથ મિલાવ્યા, લોકોને તેમનાં નામ તથા ઑફિસમાં તેમની ભૂમિકા વિશે પૃચ્છા કરી. તેમણે એ પણ પૂછ્યું કે, મારા પિતાની કંપનીમાં કામ કરવામાં તેઓ ખુશ તો છે ને! પોતાના પરિવારના સભ્યોના ક્ષેમકુશળ અંગે જાણકારી લેતા વડીલ જેવું તેમનું વર્તન હતું!

એ દિવસે હું અત્યંત મહત્વની એક બાબત શીખ્યોઃ મહત્વના હોવું એ સારી બાબત છે પણ સારા હોવું એ વધુ મહત્વનું છે.

મેં એ પછી વાંચ્યું હતું કે શ્રી. તાતાએ એકવાર કહ્યું હતું કે, ‘નેતા થવા માટે, તમારે માનવીઓનું નેતૃત્વ સ્નેહપૂર્વક કરવું જોઈએ.’ વ્યક્તિ તરીકે તેઓ કોઈને ન ગમે એવું લગભગ અશક્ય જ હતું. કદાચ આ જ કારણ હતું કે લોકો માટે તેમણે કરેલી વિનંતી નકારવી મુશ્કેલ હતી. શક્ય છે કે, આ જ કારણસર તેઓ આટલા નસીબદાર હતા. તેમની સ્વભાવગત સારપ તકોને આકર્ષિત કરતી હતી, એ સાથે જ તેમના તરફ આવતી તકો પર કામ કરી શકે તેવા લોકોને શોધવા તથા તેમને જાળવી રાખવા પણ તેમની માટે આસાન થઈ જતું હતું.

સફળ લોકોનું નિરીક્ષણ કરશો તો તમે જોશો કે, આમાંની દરેક વ્યક્તિ સારપની શક્તિને સમજી હતી. અબ્રાહમ લિન્કનના જીવનનો આ પ્રસંગ પણ આ બાબતને જ ઉજાગર કરે છેઃ

પોતાની કાયદાની પ્રૅક્ટિસ દરમિયાન, અબ્રાહમ લિન્કન બિનજરૂરી મુકદમા ટાળતા. લિન્કન લાલચુ પણ નહોતા.

તેમના એક અસીલે એક ગરીબ કરજદાર પર 2.50 ડૉલર માટે દાવો ઠોકવાની વિનંતી કરી, ત્યારે લિન્કને પોતાના અસીલને કરજની એ રકમ જતી કરવા સમજાવ્યા, પણ એ માણસનો નિર્ધાર પાકો હતો અને તેને બદલો લેવો

હતો.

જ્યારે લિન્કનો જોયું કે નાણાં ધીરનારને સમજાવવો લગભગ અશક્ય છે, ત્યારે તેમણે પોતાની ફી તરીકે 10 ડૉલર જેવી મોટી રકમ માગી અને તે તેમને મળી પણ ખરી.

તેમણે આમાંની અડધી રકમ પ્રતિવાદીને આપી, તેણે સામે ચાલીને એ વાતની કબૂલાત કરી કે, તેના માથે દેવું હતું અને તેણે ચૂકવવાના થતાં 2.50 ડૉલર પણ ચૂકવી દીધા, આમ લિન્કનના અસીલના સંપૂર્ણ સમાધાન સાથે એ મામલો ત્યાં ઉકેલાઈ ગયો!

નસીબદાર લોકો માત્ર સારા – વિનમ્ર, વિવેકી તથા વિવેકબુદ્ધિવાળા નથી હોતા – બલ્કે કર્મની શક્તિ અંગે પણ તેઓ સહજ જ્ઞાનથી જાગૃત હોય છે. તેઓ સમજતા હોય છે કે, તેઓ વિશ્વમાં જેટલા સકારાત્મક કામ કરશે, સારા નસીબને આકર્ષવાની તેમની શક્યતાઓ પણ એટલી જ વધશે.

મારા મિત્ર અને ગૅમ્સ2વિનના સીઈઓ અને સહ-સંસ્થાપક આલોક કેજરીવાલ, પોતે 16 વર્ષનો હતો ત્યારનો એક કિસ્સો યાદ કરતા કહે છે, મુંબઈ હાઈની બહાર આવેલા ઓએનજીસી રિગ્સને પીવાલાયક પાણીનો પુરવઠો પૂરો પાડવામાં તેઓ પોતાના દાદજીની મદદ કરતો.

એક પ્રસંગે, ટૅન્કરમાંથી પાણી કાઢવામાં આવી રહ્યું હતું ત્યારે, આલોકે ઓએનજીસીના એક ઈન્સ્પૅક્ટરને વાતચીતમાં ‘યાર’ (હિન્દીમાં મિત્ર માટેનું સંબોધન) તરીકે સંબોધન કર્યું.

એક નાનકડો છોકરો પોતાની સાથે આટલી ‘પરિચિતતા’થી વાત કરે એ બાબત ઈન્સપૅક્ટરને અપમાન જેવી લાગી અને તેણે ફ્યૂઝ ઉડાડી નાખ્યો. તેના પરિણામે, આગળ જતાં ઓએનજીસી તરફથી મળતું કામ ઘટવા લાગ્યું.

આલોકનાં માતાએ એસ્સારના ચેરમેન, શશી રૂઈયા સાથે આલોકની મુલાકાત ગોઠવી. એસ્સારનો ઓએનજીસી સાથે બહુ મોટો વહેવાર ચાલતો અને આવી કંપની તરફથી ગયેલા શબ્દને કારણે મામલો શાંત પડવાની શક્યતા હતી.

શશી રૂઈયાએ આલોકની વાત સાંભળી, તેમણે પોતાનો ફોન ઊંચક્યો અને સંબંધિત ઈન્સ્પૅક્ટર સાથે હળવા મિજાજમાં વાત કરી. થોડાક કલાકોમાં આલોક માટે બધું જ પૂર્વવત્ થઈ ગયું હતું.

છવ્વીસ વર્ષ બાદ, આલોકે પોતાના બ્લૉગમાં પ્રેમપૂર્વક નોંધ લીધી છે કે, કઈ રીતે ‘શશી અંકલે’ પોતાના હાથમાં વધુ મહત્વનાં તથા તરત ધ્યાન આપવા યોગ્ય કામ હોવા છતાં તેની મદદ કરી હતી.

બદનસીબે, ‘સારા હોવું’ આ શબ્દસમૂહને અનેક મોરચે ખરાબ રીતે લપડાક પડી

છે. તમે સાંભળ્યું હશે કે 'સારા લોકો હંમેશાં છેલ્લાં ક્રમે આવે છે'. 'સારી છોકરી' માટે એવી માન્યતા બાંધી લેવાઈ છે કે, તેઓ ક્યારેય મજા કરતી નથી! આપણું વિશ્વ આપણા ગળે એ વાત ઉતારવામાં સફળ રહ્યું છે કે સારા બનવું એ સારી વાત નથી.

વૈજ્ઞાનિક રીતે જો કે, એક પુરવાર થયેલું સત્ય છે કે સારા બનવાનું પરિણામ ડૉપામાઈનના સ્તરમાં વૃદ્ધિના રૂપમાં જોવા મળે છે, આ તત્વ આપણને નૌસર્ગિક રીતે નશાના 'કેફ' જેવી અસર આપે છે. આ આનંદી હોર્મોન્સ આપણને અનેક ગણા વધારે સકારાત્મક કરે છે અને આપણને દરેક તક તરફ યોગ્ય અભિગમ સાથે જોવા માટે તૈયાર કરે છે. પરિણામે, સારા બનવાથી તમે માત્ર અન્યોને આનંદિત કરતા નથી, પણ આ બાબત તમને પણ આનંદિત કરે છે. અને જીવન વિશે ખુશ તથા સકારાત્મક રહેવું એ નસીબને આકર્ષવા માટે ચાવીરૂપ પરિબળ છે.

લોકપાલ ખરડા માટે અણ્ણા હઝારેના આંદોલન વખતે, આમિર ખાને તેમને પોતાનો ટેકો જાહેર કર્યો હતો. તેમની સાથેની વાતચીત અંગે આમિરે કહ્યું હતું કે, 'હું અણ્ણાને મળ્યો ત્યારે તેમણે મને કહ્યું "આનંદ એ એકમાત્ર એવી બાબત છે જે તમે આપો છો, ત્યારે તમને વળતરમાં પણ તે જ મળે છે." અને એ શબ્દો મને સ્પર્શી ગયા તથા હું તેમાં દૃઢ વિશ્વાસ ધરાવું છું.'

જીવનની દરેક બાબતના ઉકેલ તરીકે 'તમે જેવા છો એવા જ રહો' એવી સલાહ આપવી એ આજકાલ ફૅશનેબલ ગણાય છે. અભિનેત્રી જૂડી ગારલૅન્ડ સૂચવે છે, 'કોઈ અન્યની બીજા દરજ્જાની આવૃત્તિ બનવા કરતાં પોતાની જાતની પ્રથમ દરજ્જાની આવૃત્તિ બનો. 'તમે જેવા છો એવા જ રહો' સાથે સમસ્યા એ છે કે આવું કરવું ઘણીવાર પૂરતું હોતું નથી. અમેરિકન પત્રકાર મિગ્નૉન મૅકલૉગ્લીને યોગ્ય જ નોંધ્યું છે, 'તમે જેવા છો એવા ન બનો. જે તમારા કરતાં થોડાઘણા સારા હોય એવા કોઈક બનો!'

આ બાબતનું ઉત્તમ ઉદાહરણ એટલે એક પર્યટકે મુંબઈના એરપૉર્ટના ડૉમેસ્ટિક અરાઈવલ ટર્મિનલ પર બનેલી એક ઘટનાનું વર્ણનઃ

એક મોડી રાત્રે, ઉચ્ચ અધિકારીઓનું એક ગ્રુપ અરાઈવલ લાઉન્જમાંથી બહાર નીકળ્યું. તેમાંના મોટા ભાગનાઓએ પોતાનો સામાન ઊંચકવા પોતાના શોફર્સને આદેશ આપ્યો તથા મોડા આવવા બદ્દલ તેમના પર બૂમબરાડા પાડ્યા. પણ એક લાંબા સજ્જને સ્મિત સાથે પોતાના શોફરને કહ્યું: 'મારો સમાન ઉપાડવા માટે તને પગાર નથી અપાતો, પણ મને ઘરે પહોંચાડવા માટે અપાય છે; પ્લીઝ જઈને કાર લઈ આવ.' પોતાનો બધો જ સામાન તેઓ જાતે ઊંચકીને કાર સુધી લઈ ગયા.

થોડીવાર બાદ, મારા ધ્યાન પર આવ્યું કે એ લાંબા સજ્જન બીજું કોઈ નહીં પણ રતન તાતા હતા. તેમને સલામ કરવા મારો હાથ આપોઆપ જ ઉપરની તરફ ઊઠ્યો. એ જ ક્ષણે મને એ વિચાર પણ આવ્યો કે, તેમની સાથે જ ઉઠવા-બેસવા છતાં અન્યોએ તેમની વિનમ્રતાનું અનુકરણ કરવાનો પ્રયાસ પણ કર્યો નહીં.

લોકો સાથેની રોજબરોજની આપણી વાતચીતમાં, સ્મિત કરવામાં કોઈ ખર્ચ થતો નથી. કોઈ વ્યક્તિની હાજરીની નોંધ તેના નામનો ઉપયોગ કરીને લેવી શું એ એટલી

મુશ્કેલ બાબત છે? આપણા તરફના સદભાવ બદ્દલ કૃતજ્ઞતા વ્યક્ત કરવી શું એટલી મુશ્કેલ છે? અમેરિકન કવયિત્રી માયા એન્જેલુએ નોંધ્યું છે, 'તમે શું કહ્યું છે એ લોકો ભૂલી જશે, તમે શું કર્યું છે એ પણ લોકો ભૂલી જશે, પણ તમે તેમને કેવી અનુભૂતિ કરાવી એ તેઓ નહીં ભૂલે.'

જેમ ધ સિક્રેટ આપણને કહે છે કે, સકારાત્મક વિચારો આપણા જીવનમાં સકારાત્મક પરિવર્તનો લાવે છે, તેમ આપણે એ પણ યાદ રાખવું જોઈએ કે સકારાત્મક કર્મની અસર પણ સકારાત્મક જ હોય છેઃ

મોહનદાસ ગાંધી એકવાર ટ્રેનમાં ચડી રહ્યા હતા ત્યારે તેમના પગમાંનું ચંપલ છટકીને પાટા પર જઈ પડ્યું. તેઓ તે ઉપાડી શક્યા નહીં કેમ કે ટ્રેન શરૂ થઈ ગઈ હતી અને ગતિ પકડી લીધી હતી.

પોતાના સાથીદારોના આશ્ચર્ય વચ્ચે, ગાંધીજીએ પોતાના બીજા પગમાંનું ચંપલ કાઢ્યું અને એ રીતે ધ્યાનપૂર્વક ફેંક્યું, જેથી તે અગાઉ પડેલા ચંપલ પાસે જઈને પડે.

અન્ય એક પ્રવાસીએ તેમને આવું કરવાનું કારણ પૂછ્યું, ત્યારે ગાંધીજીએ સ્મિત સાથે જવાબ આપ્યો, 'પાટા પડેલાં આ પગરખાં જે ગરીબ માણસને મળશે, તેની પાસે હવે વાપરવા માટે ચંપલની જોડ થઈ રહેશે.'

ઘણીવાર, સારાપણું તમે શું કરો છો એમાં હોતું નથી, પણ તમે જે નથી કરતા તેમાં હોય છે. એક જૂની કહેવત છેઃ 'વિશ્વમાં સૌથી માયાળુ શબ્દો એ દુષ્ટ શબ્દો છે, જે બોલાયા નથી.' બે ઉદાહરણો અહીં આ બાબતને વ્યક્ત કરે છેઃ

કયા ઑર્કેસ્ટ્રાનું સંચાલન કરવામાં તમને સૌથી વધુ આનંદ મળે છે, એવું ઝુબિન મહેતાને પૂછાતા તેમણે કોઈ એક ચોક્કસ પસંદગી વિશે જણાવવાનું ખૂબીપૂર્વક ટાળતા કહ્યું, 'તારી પત્નીઓમાંથી તને કઈ પત્ની સૌથી વધુ ગમે છે, આવો સવાલ કોઈ ધર્મનિષ્ઠ મુસ્લિમને પૂછાય તો એ શો જવાબ આપશે?'

એક અખબારે રૂડયાર્ડ કિપલિંગના (જેનું લવાજમ તેઓ ભરતા) મૃત્યુના સમાચાર ભૂલથી છાપી દીધા ત્યારે તેમણે તરત જ અખબારના તંત્રીને પત્ર લખ્યો, 'મેં હમણાં જ વાંચ્યું કે મારૂં આવસાન થયું છે. આથી તમારા ગ્રાહકોની યાદીમાંથી મારૂં નામ દૂર કરી નાખજો.'

પોતાના મનપસંદ ઑર્કેસ્ટ્રાનું નામ ન જણાવીને, મહેતાએ એ વાતની તકેદારી રાખી કે તેમણે જે-જે ઑર્કેસ્ટ્રાઝ સાથે કામ કર્યું છે, એ બધા પોતાની શ્રેષ્ઠ ક્ષમતા મુજબ કામ કરવા પ્રેરિત રહેશે. એ જ રીતે, ભૂલથી છપાયેલી મરણનોંધમાંથી રમૂજ ઊભી કરી કિપલિંગ બિનજરૂરી દોષારોપણથી દૂર રહ્યા.

હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીના સાયકોલૉજિસ્ટ વિલિયમ જૅમ્સ આ વાતનું સુંદર સમાપન આ રીતે કરે છેઃ 'ડાહ્યા હોવાની કળા એ કઈ બાબતને અવગણવી એ કળા છે.' આના માટે સભાનતાપૂર્વક નકારાત્મક વિચારો અથવા ચર્ચાઓથી દૂર રહેવું જરૂરી હોય છે. આના પર ધ્યાન આપોઃ

પ્રાચીન ગ્રીસમાં, જ્ઞાનની કદર કરવા માટે સૉક્રેટિસ જાણીતા હતા. એકવાર તેમના એક પરિચિતે આ તત્વચિંતકની મુલાકાત લીધી અને વાતનીશરૂઆત કરી, 'તમે જાણો છો, મેં તમારા મિત્ર વિશે હાલમાં જ શું સાંભળ્યું?'

'જરા એક મિનિટ થોભો,' તેમને અધવચ્ચે રોકી પાડતા સૉક્રેટિસે કહ્યું. 'મને કંઈ પણ વધુ જણાવતા પહેલા, તમે એક કસોટીમાં પાર ઉતરો એવું હું ઈચ્છું છું. આ પરીક્ષાનું નામ છે ટ્રીપલ ફિલ્ટર ટૅસ્ટ.'

'ટ્રિપલ ફિલ્ટર?' પરિચિતે પૂછ્યું.

'હા જી, એ જ,' સૉક્રેટિસે કહ્યું.'તમે મને મારા મિત્ર વિશે કશુંક કહો એ પહેલા, તમે જે કંઈ કહેવા માગો છો તેને હું ગાળવા માગું છું. પહેલી ગળણી છે સત્ય. શું તમે એ વાતની ખાતરી કરી છે કે તમે મને જે કંઈ કહેવા જઈ રહ્યા છો તે સદંતર સત્ય છે?'

'ના,' પરિચિતે જવાબ આપ્યો. 'મેં તો આ વિશે માત્ર સાંભળ્યું અને મને થયું કે લાવ તમને એ વિશે કહું...'

'સારૂં,' સૉક્રેટિસે કહ્યું. 'તો તમને એ બાબતની ખાતરી નથી કે તમારી પાસે જે માહિતી છે તે ખરી છે કે ખોટી. ચાલો, બીજી ગળણીનો ઉપયોગ કરીએ, સારાપણાની ગળણી.તમે મારા મિત્ર વિશે મને જે કંઈ કહેવા જઈ રહ્યા છો, તે સારી બાબત છે?'

'ના, ખરૂં કહું તો....'

'તો તમે મને કંઈક એવું જણાવવા માગો છો તે તેના વિશેની ખરાબ બાબત છે. પણ તમને ખાતરી નથી કે એ વાત સાચી છે કે નહીં. તમે હજી પણ પરીક્ષામાં ઉત્તીર્ણ થઈ શકો છો, કેમ કે ત્રીજી ગળણી પણ છેઃ ઉપયોગિતાની ગળણી. તમે મને જે કહેવા ઈચ્છો છો તે મારા માટે ઉપયોગી છે?'

'ના, મને નથી લાગતું... ' પરિચિતે શરૂઆત કરી.

'વેલ,' સૉક્રેટિસ બોલ્યા, 'તમે મને જે કહેવા માગો છો એ ન તો સત્ય છે ન સારૂં છે કે ન તો મને ઉપયોગી છે, તો મને એ કહેવાનો અર્થ શો?'

કદાચ સૉક્રેટિસની વાર્તાથી જ રૉટેરિયન્સની ફોર વે ટેસ્ટ પ્રેરિત છે. એકઃ શું તે સત્ય છે? બેઃ સૌ સંબંધિતો માટે એ ઉચિત છે? ત્રણઃ શું તે સદભાવ અને સારી મિત્રતાનું નિર્માણ કરશે? ચારઃ સૌ સંબંધિતો માટે તે લાભદાયક હશે?

સેંકડો નાની ક્રિયાઓ સારપને ઘડે છે. કોઈક વ્યક્તિને સામેથી વળતો ફોન કરવો;

પોતાના સહ-કર્મચારીઓ તથા હાથ નીચેના માણસો સાથે વિનમ્રતાપૂર્વક વર્તવું; પોતાના હાથ નીચેના માણસોનો જન્મદિવસ યાદ રાખવો, તેમના પ્રયત્નોને બિરદાવવા, તેમની નાની-નાની ભૂલોને નજરઅંદાજ કરવી... આ યાદી આમ જોવા જઈએ તો ખાસ્સી લાંબી છે. ક્યારેક ક્યારેક શું 'સાચું' છે તેના કરતાં શું 'જરૂરી' છે એ કરવાનો પણ તેમાં સમાવેશ થાય છે. રજનીકાંતના જીવનનો આ કિસ્સો જુઓઃ

રજનીકાંત કદાચ ભારતના સૌથી લોકપ્રિય તથા સાંસ્કૃતિક પ્રતીક સમા અભિનેતા છે. જન્મ અને ઉછેર ગરીબી વચ્ચે થયા બાદ, બૅંગ્લોર મેટ્રોપૉલિટન ટ્રાન્સપૉર્ટ કૉર્પોરેશનમાં બસ કન્ડકટર તરીકે કામ કરવાની સાથે તેમણે રંગભૂમિ પર કામ કરવાની શરૂઆત કરી. બસ કન્ડકટરથી ફિલ્મના પ્રસિદ્ધ અભિનેતા થવા સુધીની વાર્તા એકાદ દંતકથા કરતાં જરાય ઓછી નથી.

એક વાત મોટા ભાગે ભૂલાઈ જાય છે અને તે એટલે કે, 2002માં રજનીકાંત અભિનિત ફિલ્મ બાબા , કે જેની પટકથા પણ તેમણે જ લખી હતી, પ્રસાર માધ્યમોની જોરદાર હાઈપ વચ્ચે રિલીઝ થઈ હતી, પણ ટિકિટબારી પર થયેલી આવક વિતરકોએ ચૂકવેલી ઊંચી કીમતની સરખામણીએ નિરાશાજનક હતી. પરિણામે, અનેક વિતરકોને મોટું નુકસાન થયું.

મોટા ભાગના વિતરકોને થયેલા નુકસાનની ભરપાઈ રજનીકાંતે વ્યક્તિગત રીતે કરી, જો કે તેઓ આવું કરવા કાયદાકીય રીતે બંધાયેલા નહોતા.

પાંચ વર્ષ બાદ, તેમની એ પછીની ફિલ્મ ચંદ્રમુખી રજૂ થઈ. એ ફિલ્મને જબરદસ્ત સફળતા મળી, સૌથી લાંબો સમય ચાલેલી તમિલ ફિલ્મનો વિક્રમ પણ તેના નામે લખાયો. કેમ? વિતરકોના સમુદાય તરફથી રજનીકાંતને મળેલા જોરદાર ટેકાને કારણે.

સારા હોવું એ હોંશિયારીભર્યું મૂડીરોકણ છે. દાખલા તરીકે, 1830ના દાયકામાં અબ્રાહમ લિન્કન નિઃસ્વાર્થપણે સેનેટની દોડમાંથી ખસી ગયા, પણ ત્યાર બાદની ચૂંટણીમાં તેમના પ્રતિસ્પર્ધીઓ તરફથી તેમને સમર્થન મળ્યું.

વૅન્ચર કૅપિટાલિસ્ટ ડેવિડ હૉર્નિક, જેમની પોતાના પ્રતિસ્પર્ધીઓ સાથેની ઉદારતા દંતકથા સમાન છે, તેમણે ઉદારદિલે કરેલી મદદના પરિણામે સ્ટાર્ટ-અપ્સમાં તેમને આસાનીથી પ્રવેશ મળી જતો. આમ, સારા હોવું અને ભવિષ્યની સારી તથા અનુકૂળ તકો વચ્ચે પરસ્પર સંબંધ છે. વધુ એક ઉદાહરણ જોઈએ, આ જાહેરખબરની દુનિયાનું ઉદાહરણ છેઃ

એડ એજન્સી પબ્લિસિસ કાપ્લાન થાલેરનાં ચેરમેન તથા ધ પાવર ઑફ નાઈસઃ હાઉ ટુ કૉન્કર ધ બિઝનેસ વર્લ્ડ વિથ કાઈન્ડનેસ નાં સહ-લેખિક લિન્ડા કાપ્લાન થાલેર લખે છે, 'હું બ્રૉન્ક્સમાં ઉછરી છું અને મેં અનેક ચર્તુરાક્ષરી શબ્દો સાંભળ્યા છે, પણ તેમાંનો એકેય શબ્દ એન-આઈ-સી-ઈ

(નાઈસ અર્થાત સારાપણું) જેટલો શક્તિશાળી નથી.'

1999માં, એક મોટી વીમા કંપનીએ તેમની એજન્સીનો સંપર્ક એક એડ કૅમ્પેન માટે કર્યો હતો. થાલેરે જ્યારે તેમને પૂછ્યું કે પોતાનું નામ તેમને કોણે સૂચવ્યું, ત્યારે તેને જાણીને સુખદ આશ્ચર્ય થયું કે, ભૂતકાળમાં જે બે વ્યક્તિઓ સાથે તેમણે સારૂં વર્તન કર્યું હતું, એ લોકોએ તેનું નામ સૂચવ્યું હતું.

'અનેક લોકો એ ઓળખી શકતા નથી કે સકારાત્મક કાર્યો તથા ક્રિયાઓ દ્વારા અનેક ગણા વધુ પ્રમાણમાં ધંધો મેળવી શકાય છે,' થાલેર કહે છે.

આનાથી શો નિષ્કર્ષ નીકળે છે? તમારા નેટવર્ક દ્વારા તમારી તરફ આવતી તકોના પ્રમાણની શક્યતા સારાપણાને કારણે વધે છે. સારા હોવાને કારણે લોકો માત્ર તમારી માટે સારૂં બોલે છે એટલું જ નહીં; પણ એનાથી એ વાતની ખાતરી રહે છે કે કોઈક બીજાનો દરવાજો ભવિષ્યમાં તમારી માટે સતત ખૂલ્લો રહેશે. અને સારૂં નસીબ અંદર આવી શકે એ માટે માણસને એક દરવાજો ખૂલ્લો તો જોઈએ જ ને?

વિન્સ્ટન ચર્ચિલના જીવનની એક ચોક્કસ વાર્તા સારપની શક્તિનું એક ઉત્તમ ઉદાહરણ છેઃ

ધરતીથી 13,000 ફૂટની ઊંચાઈએ ઊડી રહેલા વૅલિંગ્ટન બૉમ્બરના સ્ટારબૉર્ડ એન્જિનમાં લાગેલી આગ બુઝાવવા માટે તેની પાંખ પર ચડી જવા બદ્દલ સાર્જન્ટ જૅમ્સ એલેન વૉર્ડને 1941ના ઉનાળામાં, વિક્ટોરિયા ક્રૉસ નામનું સન્માન આપી નવાજવામાં આવ્યા હતા. પોતાની કમર ફરતે માત્ર એક દોરડું બાંધીને વિમાનની પાંખ પર ઉતરેલા આ વીરે ન માત્ર આગ બુઝાવી બલ્કે પાંખ પર ચાલી તેઓ વિમાનની કૅબિનમાં સુખરૂપ પાછા ફર્યા હતા.

ચર્ચિલ, પોતે પણ બહાદુરીભર્યા આવા કરતબના એક ચાહક હોવા ઉપરાંત જાતે પણ આવું કરવાના શોખીન હતા, તેમણે આ શરમાળ ન્યૂ ઝીલૅન્ડવાસીને 10, ડાઉનિંગ સ્ટ્રીટ ખાતે આવવાનું આમંત્રણ મોકલ્યું.

ચર્ચિલની હાજરીમાં વૉર્ડ એટલા હેબતાઈ ગયા હતા કે, વડા પ્રધાને પૂછેલા પ્રશ્નોના જવાબ આપવા પણ તેઓ સમર્થ નહોતા. ચર્ચિલે આ વીર સામે સહાનુભૂતિપૂર્વક જોયું.

'મારી હાજરીમાં તમને ખૂબ જ વિનમ્ર અને વિચિત્ર કહી શકાય એવી લાગણી થતી હશે,' ચર્ચિલે કહ્યું.

'હા સર,' વૉર્ડે ખચકાટ સાથે જવાબ આપ્યો.

'તો તમે એ અંદાજ પણ લગાડી શકતા હશો કે મને તમારી હાજરીમાં કેટલું વિનમ્ર અને વિચિત્ર કહી શકાય એવી લાગણી થતી હશે,' ચર્ચિલે જવાબ આપ્યો.

સશસ્ત્ર દળના કોઈ અધિકારીને આજના યુગના કોઈ રાજકારણી આ પ્રકારનું

સૌજન્ય દેખાડતા જોવાની હું કલ્પના પણ કરી શકતો નથી. આ નાની-નાની બાબતોએ ચર્ચિલને લોકોમાં હીરો બનાવ્યા હતા અને સંજોગો પ્રતિકૂળ હોવા છતાં જર્મનીને હરાવવામાં તેઓ સફળ થયા એની પાછળ પણ આ જ કારણ હતું. કેટલાક લોકો અન્યો કરતાં સારી રીતે સંબંધો બાંધી-જાળવી શકે છે, એમાં વિનમ્રતા પણ એક ચાવીરૂપ કારણ હોય છે.

થૉમસ કાર્લાઈલે યોગ્ય જ કહ્યું છે, 'એક મોટો માણસ પોતાની મહાનતા, પોતાનાથી ખૂબ નાના હોય એવા માણસ સાથેના વર્તન દ્વારા દેખાડે છે.' આપણા ઘરની જ વાત કરીએ તો, શિર્ડીના સાંઈ બાબાએ કહ્યું છે, 'તમે ધનાઢ્ય હો, તો વિનમ્ર બનો. વૃક્ષ પર ફળો આવે છે ત્યારે તે પણ ઝૂકી જાય છે.'

તકોનો પ્રવાહ તમારી તરફ આવે એ માટે જરૂરી એવી બે મૂળભૂત બાબતો એટલે, તમારા અહંને અંકુશમાં રાખો અને તમારા પગ જમીન સાથે દૃઢપણે જોડાયેલા રાખો. જો કોઈ વ્યક્તિ પોતાના વિશે બહુ મોટો અને મહાન અભિપ્રાય ધરાવતી હશે, તો એ વ્યક્તિ અન્યોની વાત સાંભળવા માટે તથા તેમની પાસે રહેલી કલ્પનાઓનો સ્વીકાર કરવા તૈયાર ક્યાંથી થઈ શકશે? હાઉ ટુ એટ્રેક્ટ ગૂડ લકના લેખક એ. એચ. ઝેડ કારના મતેઃ

'માનવીની કોઈપણ નબળાઈ એટલું ખરાબ નસીબ કદાચ આકર્ષિત નહીં કરતી હોય, જેટલું પ્રશંસા માટેની તેની વધુ પડતી જરૂરિયાત કરે છે. મનની આ નાખુશ સ્થિતિ, જે સામાન્યપણે ઊંડે સુધી મૂળિયાં નાખીને પડેલી અસુરક્ષિતતાની ભાવનામાંથી જન્મે છે, તે પોતાનો ભોગ બનેલી વ્યક્તિને પોતાની મહત્તા તથા માગની જાહેરાત કરવા પ્રેરે છે કે આ વ્યસ્ત દુનિયા તેના તરફ ધ્યાન આપે. આમ, અન્યો તરફથી તેની તરફ આવી હોત એવી અનુકૂળ શક્યતાઓનો દોર તે કદાચ કાપી નાખે છે. અન્યો બોલતા હોય ત્યારે અહંકારી માણસ તેના પ્રત્યે ધ્યાન ન આપવાનું વલણ ધરાવતો હોય છે, આવું કરવાથી પરિચિતોનો અભિગમ પણ વાતચીતને લઈને નકારાત્મક થઈ જાય છે અને તેઓ નસીબ માટે મૂલ્યવાન હોય એવી માહિતી અને વિચારો પોતાના સુધી જ સીમિત રાખે છે.'

અહંકારનો ફૂલેલો ફુગ્ગો, આપણને જે સાવ 'ફાલતુ' લાગે છે એવા સવાલો પૂછતા રોકે છે. પણ સમસ્યા એ છે કે એ સવાલો ન પૂછવાનો અર્થ એ થાય છે કે આપણે આપણા તરફ આવતી સંભાવિત તકો માટે દરવાજો બંધ કરી દઈએ છીએ. મેનેજમેન્ટ ગુરૂ ટૉમ પીટર્સ કહે છે, 'ફાલતુ અને મૂરખાભર્યા લાગતા સવાલો પૂછોઃ કૉમ્પ્યુટરના બધા કમાન્ડ્સ કીબૉર્ડથી જ શા માટે અપાય છે? આવો પ્રશ્ન કોઈએ પહેલીવાર કર્યો એટલે જ તો માઉસની શોધ થઈ!'

એક જૂની કહેવત છે, 'જે વ્યક્ત થાય છે તે જ ફરી પાછું આવે છે' આ બાબત કર્મના એ ઊંડા સિદ્ધાંત પર આધારિત છે કે વ્યક્તિ જેટલું વધુ આપે છે, એટલું જ વધુ તે પામે છે. કર્મના મૂલ્યને ઓછું આંકવાની ભૂલ કરવી જોઈએ નહીં. યુનિવર્સિટી ઑફ વિસ્કૉન્સિનમાં બનેલી એક ઘટના આ મુદ્દાને સુંદરતાથી સમજાવે છેઃ

અનેક વર્ષો પહેલા યુનિવર્સિટી ઑફ વિસ્કૉન્સિનમાં સાક્ષરોની એક મંડળી હતી, આમાંનો દરેક સભ્ય અંગ્રેજી ભાષાના ઉપયોગમાં અત્યંત સર્જનશીલ હતોઃ આ બધા ભાવિ કવિઓ, નવલકથાકાર તથા નાટ્યકાર હતા. દર અઠવાડિયે તેમની બેઠક યોજાતી જેમાં તેઓ પોતાની કૃતિઓ રજૂ કરતા અને એકબીજાના કામ અંગે નિર્દયીપણે ટીકા કરતા, તેઓ પોતાને સ્ટ્રૅંગલર્સ (ગૂંગળાવી મારનારાઓ) તરીકે ઓળખાવતા.

આની પ્રતિક્રિયા રૂપે, ઊભરતી મહિલા લેખિકાઓના સમૂહે પણ વિસ્કૉન્સિનમાં એક ક્લબની શરૂઆત કરી. તેમણે પોતાની રૅંગેલર્સ તરીકે ઓળખાવાનું નક્કી કર્યું, તેઓ પણ નિયમિતપણે મળતા તથા એકમેકની રચનાઓનું પઠન કરતા તથા તાના પર ટીકા પણ કરતા, જો કે એકમેકને ઉતારી પાડવાને બદલે ઉત્સાહ વધારવા તથા પ્રોત્સાહન આપવાનો આશય તેમણે રાખ્યો હતો.

બે દાયકા બાદ, એક ભૂતપૂર્વ વિદ્યાર્થીએ પોતાના સહઅધ્યાયીઓની કારકિર્દીનો અભ્યાસ કર્યો, ત્યારે સ્ટ્રૅંગલસ અને રૅંગલર્સની કારકિર્દી વચ્ચે નોંધપાત્ર તફાવત જોયો. સ્ટ્રૅંગલર્સ મંડળીનો એક પણ સભ્ય સાહિત્યિક વિશ્વમાં પોતાની છાપ છોડી શક્યો નહોતો, જ્યારે રૅંગલર્સે રાષ્ટ્રીય તથા આંતરરાષ્ટ્રીય ખ્યાતિ ધરાવતી છ મહિલા લેખિકાઓ આપી હતી.

આ બાબત આપણને શું કહે છે? પહેલું, કે સકારાત્મક દૃઢીકરણ અને સારા થવાનું મૂલ્ય ખૂબ ઊંચું છે. પણ એનાથી ય મહત્વની બાબત એટલે એ કે, જો આપણે અન્ય લોકોના કામમાં કશુંક સારૂં નથી શોધી શકતા, તો આપણા કામમાંથી અન્યો કશુંક સારૂં શોધી કાઢશે એવી અપેક્ષા આપણે ક્યાંથી રાખી શકીએ? આપણી મનોવૃત્તિમાં અને ક્રિયાઓમાં ઉદારતા એ તકોનું પ્રમાણ વધારવાનું મહત્વનું પરિબળ છે. આ રહ્યા કેટલાક ઉદાહરણોઃ

સર જમશેદજી જીજીભોય, ભારતના પ્રથમ બૅરોનેટ તથા ઓગણીસમી સદીના મુંબઈના સૌથી ધનાઢ્ય માણસ હતા, તેમણે પોતાની કારકિર્દીની શરૂઆત બાટલીઓ વેચવાથી કરી હતી. પોતે મેળવેલા અમાપ ધનનો ઉપયોગ તેમણે હૉસ્પિટલો તથા જે. જે. સ્કૂલ ઑફ આર્ટ્સની સ્થાપના કરવામાં કર્યો હતો. એ વખતની દંતકથાઓ કહે છે કે સર જીજીભોય તેમની બે ઘોડાની બગ્ગીમાં શહેરમાં ફરવા નીકળતા, ત્યારે તેઓ સિક્કાની બે ગુણીઓની વચ્ચે બેસતા અને રસ્તામાં જેટલા પણ ગરીબો દેખાતા તે સૌને તેઓ તેમાંથી સિક્કા આપતા.

2013માં, અઝીમ પ્રેમજી ગિવિંગ પ્લૅજ પર હસ્તાક્ષર કરનારા પ્રથમ ભારતીય બન્યા, આ એક એવી સમજૂતિ છે, જેના પર સખાવતી અબજોપતિઓ પોતાની સંપત્તિનો ખાસ્સો મોટો હિસ્સો પરોપકારને લગતા કાર્યો માટે ફાળવવાની પ્રતિજ્ઞા પર સહી કરે છે. તેમણે, આ પ્રતિજ્ઞા પર સહી કરી ત્યારે, તેમણે

શિક્ષણના કાર્ય માટે નવ હજાર કરોડ રૂપિયા આપવાનું ઠરાવ્યું હતું.

વૉરેન બફેટ, વિશ્વના ચોથા ધનાઢ્ય માણસ, પોતાની સંપત્તિમાંથી નવ્વાણું ટકા રકમ પોતાના જીવનકાળ દરમિયાન દાન કરવાનું નક્કી કર્યું છે. અને બિલ ગૅટ્સ, પૃથ્વી પરના બીજા સૌથી ધનાઢ્ય વ્યક્તિએ પોતાની સંપત્તિમાંની અડધોઅડધ રકમ દાનમાં આપી પોતાની પ્રતિજ્ઞા પૂરી કરવાનું ઠરાવ્યું છે.

બૉલીવૂડ સુપરસ્ટાર સલમાન ખાન 100 કરોડની કમાણી કરતી બ્લોકબસ્ટર ફિલ્મોની શ્રૃંખલા સર્જવા જાણીતો છે. પણ ઘણીવાર લોકો એ ભૂલી જાય છે કે, તેમની અપેરલ બ્રાન્ડ ‘બીઈંગ હ્યુમને’ રૂ.179 કરોડના વાર્ષિક વેચાણના આંકડાને પાર કર્યો છે. આ કમાણી પર મળેલી રૉયલ્ટીની રકમ સલમાનની સખાવતી સંસ્થા, ધ સલમાન ખાન ફાઉન્ડેશનના શિક્ષણ તથા સ્વાસ્થ્ય સેવાઓને લગતા ઉપક્રમોને જાય છે.

નાણાં દાન જ કરવા હોય તો તે મેળવવા જ શા માટે? એક જૂની ચીની કહેવત છેઃ ‘જે હાથ ગુલાબ આપે છે, તેમાં ગુલાબની થોડીક સુવાસ રહી જાય છે.’ આપણામાંના મોટા ભાગના લોકો અબજપતિ નથી, પણ આ બાબત આપણને અન્યો માટે કશુંક સારૂં કરતા રોકી શકે નહીં.

કેટલાક વર્ષે પૂર્વે જ્યારે હું મારા પુસ્તક માટે પ્રકાશક મેળવવાનો સંઘર્ષ કરી રહ્યો હતો, ત્યારે મારી ભૂતપૂર્વ કૉલેજના એક પ્રૉફેસરે તેમના માટે એક ભાષણ લખી આપવાની વિનંતી મને કરી. આ કામમાં મારે સારો એવો સમય રોકવાનો હતો, તેમ છતાં મેં તેમની વિનંતીને માન આપ્યું અને તેમને સંતોષ થાય એ રીતે કામ કર્યું. તેઓ પરિણામથી અત્યંત ખુશ થયા હતા.

કેટલાક મહિના બાદ, મારી નવલકથા બૂકસ્ટોર્સમાં દેખાવાની શરૂઆત થઈ, ત્યારે તેમણે મને પૂછ્યું કે પુસ્તકોનું વેચાણ કેવું છે. મેં જવાબ આપ્યો કે હું વેચાણથી ખુશ હતો, પણ પુસ્તકના પ્રચારને લઈને કેટલીક મુશ્કેલીઓ નડી રહી છે. મારા પ્રૉફેસરે મને તરત જ તેમના એક મિત્રનો ફોન નંબર મોકલ્યો. ‘તેમને એક ફોન કરજે,’ પ્રૉફેસર કહ્યું. ‘મને વિશ્વાસ છે કે તેઓ તારી મદદ કરી શકશે.’

મને પછી ખબર પડી કે, તેમના એ મિત્ર એક રાષ્ટ્રીય અખબારના તંત્રી હતા. એકાદ-બે અઠવાડિયા બાદ, એક ન્યૂઝપેપરમાં મારો પ્રથમ મોટો ઈન્ટરવ્યુ છપાયો.

સારૂં નસીબ? ચોક્કસ. પણ અગાઉ કરેલા પ્રયત્નોના રોકાણે આ શક્ય બનાવ્યું.

એક પૂર્વસૂચના પણ છે. પાછું મેળવવાના આશયે કશુંક આપવું એ આપવાના ઉદ્દેશ્યને જ મારી નાખે છે. પ્રેરણાદાયક વક્તા બ્રાયન ટ્રૅસી આપણને યાદ અપાવે છે, ‘હંમેશા યાદ રાખ્યા વિના આપો અને હંમેશા ભૂલ્યા વગર મેળવો.’

અને એ પછી તેને ભવ્ય સ્વરૂપ આપવાનું નસીબની દેવી છોડી દો!

11		ઉત્કટતા નસીબદાર લોકો પોતાની ઉત્કટતામાંથી કશુંક મેળવવાના માર્ગ શોધી લે છે	વધારો	
વૃત્તિ	✓		ઓળખો	✓
અભિગમ	✓		પ્રતિસાદ	✓

હું લેખનમાં ઉતર્યો એ પૂર્વે, મેં જો કોઈ બાબતનું પ્રશિક્ષણ લીધું હોય તો એ હતું વ્યાવસાયિક વિશ્વ માટે લીધેલું પ્રશિક્ષણઃ

હું બાર વર્ષનો હતો ત્યારે મારા પિતા મને ઉનાળુ વેકેશનમાં અમારા પારિવારિક એકાઉન્ટન્ટ પાસે હિસાબ-કિતાબ વિશે શીખવવા મોકલતા. નાની વયથી જ મને વાંચનનો ખૂબ શોખ હતો, આથી દર અઠવાડિયે મારા હાથમાં જુદાં-જુદાં પુસ્તકો જોવાં મળતાં, જે મને કવિ અને લેખક એવા મારી માતાના કાકા મોકલતા.

ટ્રાયલ બૅલેન્સ ટૅલી કરવામાં મેં અનેક ભૂલો કરી હોવાનું જ્યારે અમારા એકાઉન્ટન્ટે જોયું ત્યારે તેમણે મને સલાહ આપી કે, ‘તે જો પુસ્તક વાંચન કરતાં હિસાબ-કિતાબને વધુ સમય આપ્યો હોત તો તારા કામમાં આટલી બધી ભૂલો થઈ ન હોત!’

મેં વિરોધ કરતા, દલીલ કરી કે પુસ્તકો વાચવા એ મને ગમતી બાબત હતી. વ્યંગપૂર્ણ હાસ્ય કરતા, એ વૃદ્ધે જાહેર કર્યું, ‘તારે જો કોઈ શોખ જ પાળવો હોય તો,એ માટે બૅલેન્સ શીટ વાચવાનો પ્રયાસ કર! એવું કરવાથી ઓછામાં ઓછું તું કશુંક અથપૂર્ણ તો કરીશ.’

કેટલાક અઠવાડિયા બાદ, મેં મારી માતાના કાકાને મારા અને એકાઉન્ટન્ટ વચ્ચે થયેલી શાબ્દિક ટપાટપી વિશે જણાવ્યું.

તેમણે એકાદ મિનિટ વિચાર કર્યો અને પછી બોલ્યા,‘સરસ્વતી (જ્ઞાન) વિના લક્ષ્મી(સંપત્તિ) હંમેશા એક સમસ્યા જ રહે છે. સદનસીબના સર્વોચ્ચ પ્રતીક એવા ગણેશ, હંમેશા લક્ષ્મી અને સરસ્વતીની વચ્ચે બેઠેલા દેખાડાય છે. સારા નસીબના નિર્માણ માટે આ બંને ની હાજરી ખૂબ જ મહત્વની છે.’

તેઓ વિચારવા થોભ્યા.

‘સત્ય એ છે કે ધન તમને એક જ સ્વતંત્રતા આપે છે અને તે છે ધન વિશે ચિંતા ન કરવાની આઝાદી. આંકડાઓના સંતુલન કરતાં, તારા જીવનમાં લક્ષ્મી અને સરસ્વતી વચ્ચે સંતુલન સાધવાનો પ્રયાસ કર.’

આ ચોક્કસ પાઠ આજે પણ મારા મનમાં વિશિષ્ટ સ્થાન ધરાવે છે. બ્રિટિશ લેખક અને સ્કૉલર રૉબર્ટ ગ્રીવ્સે કહેલું કે, ‘કવિતામાં ધન નથી, પણ એમ તો ધનમાં પણ ક્યાં કોઈ કવિતા છે.’ ધન અને કવિતા–ગુજરાન અને શોખ વચ્ચેની રસાકસી મારા જીવનનું એક અવિભાજ્ય અંગ બની રહેશે.

મહેરબાની કરીને એવું માનવાની ભૂલ કરતા નહીં કે હું ધનના મૂલ્યને ઓછું આંકું

છું. વ્યાજબી સુખ-સુવિધાઓમાં રહેવા માટે; જીવનની અનિયમિતતાઓ સામે સુરક્ષિત રહેવા માટે; પરિવાર સાથે બહાર જમવા, ટૂંકી રજાઓ ગાળવા અથવા ફિલ્મ જોવા જવા જેવા સાવ નાના-નાના આનંદ માટે વ્યક્તિને ધનની જરૂર પડે છે. પણ આ સિવાય, અનેક લોકો માટે. ધન સફળતાનો પ્રતિનિધિ હોય છે. નાણા તેમને 'ગણતરી રાખવા'માં મદદ કરે છે.

રિલાયન્સ ઈન્ડસ્ટ્રીઝના સ્થાપક તથા ભારતમાં રંકથી રાજા સુધીની યાત્રાનું મૂર્તિમંત ઉદાહરણ એવા ધીરૂભાઈ અંબાણીએ આ વાત કહી હોવાનું માનવામાં આવે છે, 'શું નાણાં મને ઉત્સાહિત કરે છે? ના, પણ મારે મારા શૅરધારકો માટે નાણાં બનાવવા પડે છે. મને જે બાબત ઉત્સાહિત કરે છે, તે છે સફળતા, એવું કંઈક કરવું જે કરવું મુશ્કેલ હોય.'

આપણે એ પણ જોઈ શકીએ છીએ કે કેટલાક અત્યંત સફળ લોકો માટે ધન એ એકમાત્ર ચાલકબળ ક્યારેય નહોતું:

ભારતના નવમા વડા પ્રધાન પી. વી. નરસિંહ રાવે અનેક મહત્વના આર્થિક પરિવર્તનો લાવવામાં આગળ પડતી ભૂમિકા ભજવી હતી તથા ભારતના 'લાઈસન્સ રાજ'ને ખતમ કરવામાં તેઓ વ્યક્તિગત રીતે જવાબદાર હતા. લઘુમતિ સરકારના નેતા હોવા છતાં તેમણે સંસદ દ્વારા આર્થિક તથા રાજકીય કાયદાઓનો માર્ગ પ્રશસ્ત કર્યો હોવાથી તેમનો ઉલ્લેખ ઘણીવાર 'ભારતના આર્થિક સુધારાના જનક' તરીકે કરાય છે.

મજાની વાત એ છે કે, ભારતને આર્થિક પાયમાલીમાંથી બચાવનાર આ દૂરંદેશી માણસ પોતે વ્યક્તિગત રીતે આર્થિક મુશ્કેલીમાં હતા. તેમના એક પુત્રને રાવના જમાઈની આર્થિક મદદથી ભણાવવાની ફરજ પડી હતી. મેડિસિનનો અભ્યાસ કરતી તેમની એક દીકરીની કૉલેજ ટ્યૂશન ફી ભરવામાં પણ તેમને ખાસ્સી મુશ્કેલી પડી હતી.

એવું કહેવાય છે કે, એડવોકેટની ફી ચૂકવવા માટે રાવે બંજારા હિલ્સ (હૈદરાબાદ) ખાતેનું પોતાનું ઘરને વેચવાનો આદેશ આપ્યો હતો. કહેવાય છે કે, પોતે આ કરજ ચૂકવ્યા પહેલા જ તેઓ મૃત્યુ પામશે, એવો ડર રાવને હતો.

મારા પોતાના જીવન તરફ પાછળ ફરીને જોતા, મારા ધ્યાન પર આવ્યું કેઃ જો હું માત્ર પૈસા પાછળ જ દોડ્યો હોત, તો મેં ક્યારેય. બેસીને મારૂં પ્રથમ પુસ્તક લખ્યું ન હોત. લેખકને મળતા અપૂરતા વળતર પર મેં ધ્યાન આપ્યું હોત તો, કશુંક સર્જનાત્મક કરવાના વિકલ્પનો મેં સદંતર છેદ ઉડાડી દીધો હોત.

વધુ એક ઉદાહરણ જુઓઃ

વિશ્વની સૌથી મોટી અને સૌથી વધુ આવક ધરાવતી સર્ચ એન્જિન કંપની છે ગૂગલ. છેલ્લી ગણતરી પ્રમાણે, આ કંપની દર કલાકે 7,129,629 અમેરિકન

ડૉલર-અથવા દર ત્રિમાસિક ગાળાએ પંદર બિલિયન ડૉલરની કમાણી કરે છે. આજે એ વાત યાદ કરીએ તો વિશ્વાસ કરવાનું મુશ્કેલ લાગે છે કે, 1996માં ગૂગલની શરૂઆત સ્ટેનફૉર્ડના પીએચડી વિદ્યાર્થીઓ લૅરી પૅજ અને સર્ગી બ્રિને પોતાના સંશોધન પ્રૉજેક્ટ તરીકે કરી હતી.

હવે આપણે ગૂગલ પર સર્ચ આધારિત જાહેરાતો જોવા ટેવાયેલા છીએ અને એ ભૂલવું મુશ્કેલ થઈ પડે છે કે વર્ષ 2000 સુધી કંપનીને એક પણ જાહેરાત મળતી નહોતી. તેના અસ્તિત્વના પહેલા પાંચ વર્ષ સુધી કોઈ જ આવક નહોતી, કે કોઈ બિઝનેસ મૉડેલ પણ નહોતું!

તેના સ્થાપકો એ એક જ વાત પર ધ્યાન કેન્દ્રિત રાખ્યું હતું અને તે હતું વિશ્વનું શ્રેષ્ઠ સર્ચ એન્જિન બનાવવું. નાણાંને આડપેદાશ તરીકે જોવાતાં. આ અભિગમને કારણે ગૂગલને આટલી મોટી સફળતા મળી છે?

હૅન્રી ફૉર્ડનો આ મત હોવાનું કહેવાય છેઃ ‘એક વ્યવસાય જે બીજું કશું જ થી કરતો અને માત્ર નાણાં જ બનાવે છે, તે એક ક્ષુદ્ર વ્યવસાય છે.’ મારા મગજમાં જે વિચારનું નિશ્ચિત સ્વરૂપ ઘડાઈ રહ્યું હતું તે એ હતું કે વ્યક્તિને નિરાંતે જીવવા માટે નાણાંની જરૂર હોય છે, પણ એક તબક્કા બાદ, આ બાબત પણ ઓછા મહત્વની થઈ જાય છે. એવું શક્ય છે કે, સોના પાછળની આંધળી દોટ આપણને રૂપેરી કોર તરફ જોવા માટે અક્ષમ બનાવી દે છે. નાણાંના ડાબલા પહેરીને આપણે આપણા દૃષ્ટિફલકને મર્યાદિત કરીને તકોને ચૂકી તો નથી રહ્યા ને?

મારી આ દ્વિધાનો ઉકેલ મને એક ફ્લાઈટ દરમિયાન મળ્યો. મુંબઈથી ન્યૂ યૉર્ક વચ્ચેની એ ફ્લાઈટ દરમિયાન, એક કલાકાર મારી બાજુની બેઠક પર હતો.

તેણે મને કહ્યું કે તે પોતાનાં ચિત્રો મોટી હૉટેલ શ્રૃંખલાઓને તથા મલ્ટિનેશનલ કંપનીઓને વેચતો, તેણે કહ્યું, ‘આ દરેકને પોતાના ગેસ્ટ રૂમ્સમાં, ઉચ્ચ અધિકારીઓના કૅબિનોમાં તથા જાહેર સ્થળોની દીવાલો પર લગાડવા માટે કળાના નમૂનાની જરૂર હોય છે. તેમની માટે વ્યાજબી દરે આ કામ પાર પાડવામાં મને આનંદ મળે છે.’

મને તેનો વ્યવસાય અત્યંત રસપ્રદ લાગ્યો. મને હંમેશા એવું જ લાગતું કે કલાકારો અલગારી જીવ હોય છે અને તેમનામાં વેપાર-ધંધાને લગતી સૂઝ બહુ ઓછી હોય છે. મારી વાત સાંભળી તે હસી પડ્યો.

‘તમારૂં જીવન જીવવાનો શ્રેષ્ઠ માર્ગ કયો? તમારી મનગમતી પ્રવૃત્તિ માટે તમને નાણાં ચૂકવવામાં આવે એવો માર્ગ શોધી લેવો તે,’ તેણે કહ્યું, ‘મેં બસ એ જ કર્યું છે.’

તેના શબ્દોએ મને પ્રસિદ્ધ કલાકાર એમ. એફ. હુસેનની યાદ અપાવી, જેમણે પોતાની કારકિર્દીની શરૂઆતમાં એક કલાકાર તરીકે ટકી રહેવા માટે મુંબઈમાં સિનેમાના

પૉસ્ટર્સ ચીતર્યા હતા.

વિશ્વના સૌથી પ્રસિદ્ધ ચિત્રકાર, પિકાસોને પૂછાયું હતું કે, પૅઈન્ટિંગ કરતી વખતે કૅન્વાસની સામે ત્રણ કે ચાર કલાક ઊભા રહેવાનો તેમને કંટાળો આવતો નથી. 'ના,' તેમનો જવાબ હતો, 'આ કારણસર જ ચિત્રકારો લાંબું જીવે છે. હું કામ કરૂં છું ત્યારે મારા શરીરને દરવાજાની બહાર મુકી દઉં છું, જે રીતે મુસ્લિમો મસ્જિદમાં પ્રવેશતા પૂર્વે પોતાનાં પગરખાં બહાર ઉતારી નાખે છે.' આપણી ઉત્કટતા આપણને એ ભૂલાવી દે છે કે આપણે જે કરી રહ્યા છીએ તે કામ છે.

વર્જિનના સ્થાપક રિચર્ડ બ્રૅન્સન કહે છેઃ

'અમારા લગભગ દરેક નવા સાહસની શરૂઆત એ વિચારથી થાય છે કે, લોકોને કયા ઉત્પાદનો તથા સેવાઓની જરૂર છે. તમે નોંધ્યું હશે કે નફો મેળવવાની વાત તો હજી ચિત્રમાં આવી જ નથી. મારા માટે અથવા મારી ટીમ માટે માત્ર નાણાં કમાવવા એ બાબત પર જ વિચાર કરવો ખૂબ જ વિરલ છે. "હું ઘણા બધા નાણાં કઈ રીતે બનાવી શકું?" એ સવાલ સાથે મૂડી રોકણ તરફ આગળ વધવું એ અર્થવિહિન છે એવું મને લાગે છે. હવે આગળ વધવું કે નહીં એ નિર્ણય લેવાનો સમય આવે છે ત્યારે, એ નિર્ણય તમારા દિલમાંથી આવવો જોઈએ. તમે જો તમારી પસંદગીને વળગી રહેશો, તો તમારી કલ્પનાઓ સાકાર-સફળ થવાની શક્યતા વધુ રહે છે.'

આમ, કોઈ તક જો તમારી પસંદને અનુરૂપ હશે તો, તેને લાભપ્રદ બનાવવાની શક્યતાઓ નોંધપાત્રપણે ઊંચી થઈ જશે. આનું કારણ એ કે પોતાને ગમતા ક્ષેત્રમાં સફળ થવાની વ્યક્તિની ઈચ્છા અન્ય કોઈ ક્ષેત્રમાં સફળ થવાની ઝંખના કરતાં વધુ પ્રબળ હશે. હું જે કહેવા માગું છું એ મુદ્દો ગ્રીક તત્વચિંતક સૉક્રેટિસની આ નાનકડી વાર્તાથી સ્પષ્ટ થશેઃ

એક યુવાન જ્ઞાનની શોધમાં સૉક્રેટિસ પાસે આવ્યો, તે આશ્ચર્યચકિત થઈ ગયો જ્યારે સૉક્રેટિસ તેને તળાવ પાસે લઈ ગયા અને તેનું માથું પાણીમાં ડૂબાડી દીધું.

એ યુવાન શ્વાસ લેવા માટે પાણીમાંથી માથું બહાર કાઢવા સંઘર્ષ કરી રહ્યો હતો, પણ સૉક્રેટિસે તેનું માથું પાણીમાં ડૂબાડી જ રાખ્યું.

થોડી વાર બાદ, આ આઘાતમાંથી બહાર આવેલા પેલા યુવાને પૂછ્યું કે તમે આવું શા માટે કર્યું, ત્યારે સૉક્રેટિસે જવાબ આપ્યો, 'તારૂં માથું પાણીની અંદર હતું ત્યારે તને સૌથી વધુ જરૂર શેની હતી?'

'હવા,' યુવાને જવાબ આપ્યો.

સૉક્રેટિસે કહ્યું, 'જ્ઞાન માટેની તારી ઝંખના શ્વાસ લેવા માટેની ઝંખના કરતાં તીવ્ર હશે, ત્યારે તને જ્ઞાન મળશે.'

ઉત્કટતા એ હવાની જરૂર જેવી છે. જ્યારે કોઈ વ્યક્તિ કોઈક બાબત માટે ઉત્કટતા ધરાવે છે, ત્યારે તે વ્યક્તિ તેને પામવા માટે તેનાથી શક્ય હશે તે બધું જ કરી છૂટશે. કૉન્ફ્યુશિયસે યોગ્ય જ નોંધ્યું છે, 'તમને ગમતું હોય એવું કામ શોધો, અને તમને તમારા જીવનમાં એક પણ દિવસ કામ નહીં કરવું પડે.'

સૉક્રેટિસની વાર્તાનું પુનરાવર્તન, સ્ટીલનું ઉત્પાદન કરતી વિશ્વની સૌથી મોટી કંપની આર્સેલરમિત્તલના ચેરમેન અને સીઈઓ લક્ષ્મી મિત્તલના જીવનમાં થતું હોવાનું જોવા મળે છે.

2005ના અંતમાં, સ્ટીલ મૅગ્નેટ લક્ષ્મી મિત્તલનો પુત્ર આદિત્ય મિત્તલ આર્સેલરના ઈન્ટરનેશનલ બિઝનેસ ડેવલપમેન્ટના વાઈસ પ્રૅસિડન્ટ આલેન ડેવઝૅકને મળ્યો, ચર્ચાનો મુદ્દો હતો, આ બે કંપનીઓ કઈ રીતે જોડાણ કરી શકે.

એવું નક્કી થયું કે તેમના બૉસીસ, ગાય ડૉલ અને લક્ષ્મી મિત્તલે એકબીજાને મળવું જોઈએ. એ પછી રાત્રિભોજનનું આયોજન કરાયું જેમાં બંને કંપનીઓના જોડાણ અંગે ટૂંકમાં ચર્ચા થઈ. આર્સેલરના સીઈઓ ગાય ડૉલે આ વિચારને ત્યાં જ ઉડાડી નાખ્યો હતો, તેમનું માનવું હતું કે બંને કંપનીઓની સંસ્કૃતિમાં ઘણો ફરક હતો.

ડૉલને લાગ્યું કે આ વાતનો અહીં જ અંત આવી ગયો છે, પણ તેર દિવસ બાદ લક્ષ્મી મિત્તલે તેમને ફોન કર્યો ત્યારે તેમનો આશ્ચર્યનો આંચકો લાગ્યો. તેમના ફોન કૉલનો ઉદ્દેશ એ જણાવવાનો હતો કે તેઓ આર્સેલરના આક્રમક ટેકઓવરના પ્રસ્તાવની જાહેરાત કરવાના છે.

આશ્ચર્યચકિત થયેલા આલેન ડેવઝૅકે તરત જ ભારતમાંના તેના મિત્રોને ફોન કરી તપાસ કરવા જણાવ્યું કે કઈ વાતે મિત્તલને આવું પગલું ભરવા પ્રવૃત્ત કર્યા છે. તેમને સામેથી જવાબ મળ્યો, 'તેમની પાર્શ્વભૂમિ તો જુઓ. તેમનામાં રહેલી ભૂખ તમને યુરોપિયનોને ક્યારેય નહીં સમજાય.'

12		**શીખેલું ભૂલી જાવ** નસીબદાર લોકો જૂની વૃત્તિઓ તથા અભિગમોને ભૂલી જાય છે	વધારો	✓
વૃત્તિ	✓		ઓળખો	✓
અભિગમ			પ્રતિસાદ	✓

અ ટાઈમ ટુ કિલ લખતી વખતે પોતે વકીલ હોવાનું જૉન ગ્રિશામ ભૂલી ગયા હતા. દા વિન્ચી કૉડ લખવા બેઠા ત્યારે પોતે એક અભ્યાસક હોવાનું ડૅન બ્રાઉનને વિસારે પાડવું પડ્યું હતું. હું રોઝાબાલ લાઈન, ચાણક્યાઝ ચાન્ટ અને ધ કૃષ્ણા કી લખતો હતો ત્યારે મારે એ ભૂલી જવું પડ્યું હતું કે હું એક બિઝનેસમેન છું.

ભૂલવાના અથવા આવડતું હોય એ બધું વિસારે પાડવાના પ્રયાસમાં મારા બિઝનેસ અવતારને છૂપાવવા, મેં મારૂં નામ અશ્વિન સાંઘીથી બદલી ને મારી પ્રથમ

નવલકથા શાવન હૅઈગિન્સ (જે મારા નામના અંગ્રેજી સ્પૅલિંગના અક્ષરોમાં ફેરફાર કરીને બનાવેલું) જેવા ઉપનામથી લખી હતી. મને ચિંતા હતી કે, મારા કેટલાક લખાણો (જેમાં કેટલાક હળવા શૃંગારિક વર્ણનોનો સમાવેશ થતો હતો), મારી સાથે સંપર્ક ધરાવતા વ્યાવસાયિક વર્ગને કદાચ દુભાવશે! મને એ બાબતની પણ ચિંતા હતી કે, જો હું મારા નામે લખીશ તો આ બધી બાબતોની અસર મારા લખાણ પર પડશે.

આ ઉદાહરણો મને મારી લક હાર્વૅસ્ટિંગ સિસ્ટમના સૈદ્ધાંતિક માળખાના વધુ એક પાસાંની નિકટ લઈ ગયા. વારંવાર કહેવાતી એક વાર્તા દ્વારા તેનું મહત્વ સુંદર રીતે અધારેખિત થાય છેઃ

જાપાનમાં, મેઈજી યુગમાં, નાન-ઈન નામના એક મહાન ઝેન ગુરૂ રહેતા હતા. એક દિવસ, એક પ્રતિષ્ઠિત યુનિવર્સિટીના પ્રૉફેસર ઝેન ફિલસૂફી અંગે ચર્ચા કરવા તેમને મળવા ગયા.

યજમાન તરીકે, નાન-ઈનએ કીટલીમાંથી એક કપમાં પ્રૉફેસર માટે ચા રેડી. પોતાના મુલાકાતીનો કપ ભરાઈ ગયા બાદ પણ તેમણે ચા રેડવાનું ચાલુ રાખ્યું.

પ્રૉફેસરે જોયું કે કપ ભરાઈ ગયો છે અને ચા બહાર ઉભરાઈ રહી છે, આખરે તેમનાથી રહેવાયું નહીં અને તેઓ બોલી ઉઠ્યા, ‘થોભો! ચા બહાર ઢોળાઈ રહી છે. આ કપમાં હવે વધુ ચા સમાઈ શકે એમ નથી!

નાન-ઈને સ્મિત કર્યું.

‘કપની ક્ષમતા મર્યાદિત છે,’ નાન-ઈને કહ્યું. ‘તમે પણ આ કપ જેવા જ છો. તમે અભિપ્રાયો-મંતવ્યો, માન્યતાઓ, પૂર્વગ્રહો તથા વૃત્તિઓથી છલોછલ છો. જ્યાં સુધી તમે તમારો કપ ખાલી કરવા તૈયાર નહીં થાવ ત્યાં સુધી હું તમને ઝેન કઈ રીતે દેખાડી શકીશ?’

તેઓ જે મુદ્દો જણાવવા માગતા હતા તે આ હતોઃ નવું શીખવા માટે, શીખેલું ભૂલવાની વ્યક્તિની તૈયારી હોવી જોઈએ. બ્રહ્માંડ પાસેથી કશુંક મેળવવાની ક્ષમતા કેળવવા માટે વ્યક્તિએ જગ્યા કરવાની જરૂર રહે છે.

ઘણા લોકો માટે, શીખેલું ભૂલવાની પરિકલ્પના મૂર્ખાઈ જેવી બાબત હોય છે, આત્મસાત કરેલા જ્ઞાનને જતું કરવા તરીકે કદાચ આ બાબતને તેઓ જોતા હોય છે. આ એક ભ્રાન્તિ છે. શીખેલું ભૂલવું એ નકારાત્મક વર્તન ઘડતી એવી પ્રક્રિયાને જતી કરવાની છે, જે ખરાબ વૃત્તિનું ઘડતર કરે છે. કેમ કે અંતે તો, તકોને કેવો પ્રતિસાદ આપવો એ નક્કી કરવામાં વૃત્તિ જ મહત્વની ભૂમિકા ભજવે છે.

રોજબરોજના જીવનમાં જોવા મળતા ખરાબ અભિગમના કેટલાક ઉદાહરણો આ રહ્યાઃ

- નોકરી શોધનારઃ ‘આ ઈન્ટરવ્યુ તો માત્ર દેખાડો છે. કોને નોકરીએ રાખવો

એ તો આ લોકોએ પહેલેથી જ નક્કી કરી નાખ્યું છે. મારો સમય બગાડવાનો કોઈ અર્થ જ નથી.’

- રોકાણકારઃ ‘આવી ઑફર્સ તો મેં પહેલા પણ જોઈ છે. આ ક્ષેત્રની કંપનીઓમાં રોકાણ કરવાનો કોઈ મતલબ જ નથી.’
- સંગીતકારઃ ‘મેં અહીં સેંકડો વખત પરફૉર્મ કર્યું છે. સાઉન્ડ ચૅક કે રિહર્સલ્સ વિના પણ હું મંચ પર જઈ શકું છું.’

નોકરી શોધનારનો ભૂતકાળ તેના તરફ આવતી તકોની સંખ્યાને વધારતા તેને રોકે છે. રોકાણકારનો ભૂતકાળ તેને નવી તકોને ઓળખતા રોકે છે. સંગીતકારનો ભૂતકાળ ઓળખી કાઢેલી તકોને પ્રતિસાદ આપતા તેને રોકે છે, આમ સફળ પરિણામોની તકો ઘટી જાય છે.

આનો ઉપાય શો? મારા જીવનમાંનો આ નાનકડો જણાતો પ્રસંગ કદાચ ઉકેલ શોધવામાં મદદ કરી શકે છેઃ

એકાદ વર્ષ પૂર્વે, મારી પત્નીએ અમારા ઘરના દીવાનખાનાની દીવાલોને નવેસરથી રંગવાનો નિર્ણય લીધો. અમે એક અઠવાડિયાની રજા ગાળવા ગોવા જવા નીકળી રહ્યા હતા, ત્યારે તેણે પૅઈન્ટરને અમારી ગેરહાજરીમાં કામ પૂરું કરી લેવાની સૂચના આપી હતી.

અમે પાછા ફર્યા, ત્યારે એ જોઈને અમને આશ્ચર્ય થયું કે કામ તો અધૂરું હતું. અમે પાછા ફર્યા એ સવારે જ પૅઈન્ટરે રંગનો નવો હાથ મારવાની શરૂઆત કરી હતી. સ્વાભાવિક રીતે જ, દીવાનખાનું હજી પણ અસ્તવ્યસ્ત હતું.

આ બધું જોઈને ખીજાયેલી મારી પત્નીએ પૅઈન્ટરને મોડું થવાનું કારણ પૂછ્યું.

તેમના મુકાદમે કહ્યું કે, ‘જૂનો રંગ વર્ષોથી આ દીવાલો પર એકઠો થયો હતો. જ્યાં સુધી જૂનો રંગ નીકળી ન જાય ત્યાં સુધી હું નવો રંગ કઈ રીતે લગાડી શકું? જૂનો રંગ અને પ્લાસ્ટર કાઢવો એ કામનો સિત્તેર ટકા ભાગ છે. ફરીથી રંગ લગાડવો એ તો માત્ર ત્રીસ ટકા કામ છે!’

આ વાત સામાન્ય જ્ઞાન જેવી લાગે છે, બરાબર ને? જૂના રંગનો થર દૂર કર્યા વિના નવો રંગ લગાડવાની અપેક્ષા કઈ રીતે રાખી શકાય. આપણે જે કંઈ કરીએ છીએ એ દરેક બાબતમાં આ સિદ્ધાંત લાગુ પડે છે.

ફ્યુચર ગ્રુપના સીઈઓ અને ભારતના છૂટક વેચાણ ક્ષેત્રના સમ્રાટ, કિશોર બિયાનીએ એકવાર એક મુલાકાતમાં જણાવ્યું હતું કેઃ

‘મોટા ભાગના લોકોને ચીજો સંભાળી રાખવા માટે પ્રશિક્ષિત કરાય છે. ચીજો સંભાળીને રાખવી એ સારી બાબત છે. પણ આપણા માટે, જેમને કશુંક રચનાત્મક કરવું છે, તેમણે પહેલા કશાકનો નાશ કરવો પડે છે. નાશ કર્યા વિના

તમે કશું નવું સર્જન કરી શકતા નથી. પ્રકૃતિનો પણ આ જ નિયમ છે. ઋતુઓ તરફ જુઓ. બધું જ નાશ પામે છે, જેથી કશુંક નવું નિર્માણ થઈ શકે. બદનસીબે, બિઝનેસ પ્રકૃતિ પાસેથી કશું જ શીખતું નથી. એક પણ બિઝનેસ સ્કૂલ પ્રકૃતિ પાસેથી કશું જ લેતી નથી. પ્રકૃતિના પ્રવાહની વિરૂદ્ધ કોઈ જઈ શકે નહીં. અમારા ગ્રુપમાં, અમે વ્યાવસાયિક સિદ્ધાંતોને નથી અનુસરતા. અમે પ્રકૃતિના નિયમોને અનુસરીએ છીએ.'

શીખેલું ભૂલી જવું એનો ચોક્કસ અર્થ શો? પૂર્વગ્રહોથી પોતાની જાતને મુક્ત કરવી. પોતાના નસીબને સુધારવા માટે પૂર્વગ્રહોની ગેરહાજરીને કઈ રીતે પોતાના લાભ માટે ઉપયોગમાં લઈ શકાય તે ટેલિવિઝનની દુનિયાના આ ઉદાહરણથી સ્પષ્ટ થાય છે.

1990માં, તેઓ સીએનએન પર અખાતના યુદ્ધના અહેવાલો જોઈ રહ્યા હતા ત્યારે અન્યો એ ચિંતા કરી રહ્યા હતા કે આ યુદ્ધ ક્યારે પૂરૂં થશે, તેમના મનમાં વિચાર રમી રહ્યો હતો કે, ભારતમાં સીએનએન જેવી ખાનગી સેટેલાઈટ ચેનલ કેમ નથી.

એક કૉમન ફ્રૅન્ડ દ્વારા, તેમણે દૂરદર્શનના મુખ્ય એન્જિનિયર સાથે બેઠક ગોઠવી, એન્જિનિયરે રહસ્ય પરથી પરદો હટાવ્યો કે ખાનગી ક્ષેત્ર દ્વારા પ્રસારણની પરવાનગી કાયદો આપતો નથી.

નેપાળમાં એક ચેનલ શરૂ કરી તેનું પ્રસારણ ભારતમાં કરવાનો વિચાર તેમના મનમાં રમી રહ્યો હતો, પણ તેમને જાણવા મળ્યું કે નેપાળમાંથી પ્રસારિત થતાં ચેનલના સિગ્નલ્સ ભારતના અનેક શહેરો સુધી પહોંચવાનું અશક્ય હતું.

એ પછી તેણે વિડિયો વૅન્સની કલ્પના પર વિચાર કર્યો, જે આખા દેશનો પ્રવાસ કરતા ગામેગામ જઈ ગામવાસીઓને ફિલ્મો દેખાડે, પણ આ સાહસને પાર પાડવા માટે જાહેરાતમાંથી થનારી આવક ઓછી પડશે એવું તેમને જણાયું.

આવામાં, તેમણે એશિયાસેટ નામના એક સેટેલાઈટ વિશે સાંભળ્યું, જેના દ્વારા ભારતમાં પ્રસારણ કરવું શક્ય હતું. તેમણે એશિયાસેટના સીઈઓ સાથે વાટાઘાટ કરી, તો જાણવા મળ્યું કે સેટેલાઈટ ટેલિવિઝન ઑફ ધ એશિયા રીજનને (જે સામાન્યપણે સ્ટારના નામે ઓળખાતું) ટ્રાન્સપૉન્ડર્સ સંપૂર્ણપણે ભાડે અપાયા છે.

અનેક મહિનાઓના પ્રયાસો બાદ, તેમને આખરે લિ કા શિંગના (સ્ટારના માલિક) પુત્ર રિચર્ડ લિની એપોઈન્ટમેન્ટ મળી, પણ તેમણે કરેલી પચાસ લાખ ડૉલરની ઑફર નકારી કાઢવામાં આવી.

સ્ટારે ત્યાર બાદ, અન્ય ભારતીય કંપનીઓની શોધ ચલાવવાની શરૂઆત કરી જેમને તેમની સેવાઓ લેવામાં રસ હોય, પણ એકેય કંપની પચાસ લાખ ડૉલરની ઑફરની બરોબરી કરી શકે એમ નહોતી. આખરે સ્ટારને નાછૂટકે તેમની ઑફર સ્વીકારવી પડી

મજાની વાત એ છે કે, જે માણસે પચાસ લાખ ડૉલરની ઑફર કરી હતી, તેમની પાસે એ સમયે રોકડ રકમ પણ નહોતી. આગળ જતાં સુભાષ ચંદ્રાએ ઝી ટીવી માટે હૉંગકૉંગ સ્થિત એક કંપનીની મદદથી મૂડી ઊભી કરી.

'તત્કાલીન મિડિયા કંપનીઓને લાગતું હતું કે ભારતમાં સેટેલાઇટ ટીવી સફળ નહીં થાય. કેમ કે મને મિડિયા બિઝનેસ વિશે કશી જ ખબર નહોતી, મારે ડરવાનું કોઈ કારણ નહોતું,' અનેક વર્ષો બાદ સુભાષ ચંદ્રાએ જણાવ્યું હતું.

આમ, ચંદ્રા જો બ્રૉડકાસ્ટિંગ ઉદ્યોગના લોકોની જેમ પૂર્વગ્રહ ધરાવતા હોત તો, તેમણે પચાસ લાખ ડૉલરની ઑફર આપી જ ન હોત. પૂર્વગ્રહના આ અભાવે જ તેમને આક્રમકપણે બોલી લગાડવા પ્રેર્યા.

હૅન્રી ફૉર્ડ નકારાત્મક પૂર્વગ્રહના મુદ્દાનું સમાપન કરતા કહ્યું છે, 'શું ન કરી શકાય એ ન જાણવાની અનંત ક્ષમતા ધરાવતા હોય એવા ઘણા લોકોની મને તલાશ છે !' ચાલીસ વર્ષની વયે નાદારી નોંધાવવા છતાં, ફૉર્ડ આગળ વધ્યા હતા અને વિશ્વના ઓટોમોબાઈલ ઉદ્યોગની રચના કરી હતી!

પૂર્વગ્રહ વિનાના દૃષ્ટિકોણનું મહત્વ મારા પોતાના જીવનના એક ઉદાહરણ દ્વારા સમજાવી શકાય એમ છેઃ

દરેક નવલકથા લખાયા બાદ, મારા સંપાદકના અભિપ્રાય પર હું સારો એવો સમય મનન કરતો.

એક દિવસ, મારા એક તત્કાલીન કામ પર ચર્ચા ચાલી રહી હતી ત્યારે મારી સંપાદિકાએ કહ્યું કે તેમને મારૂં લખાણ વાચવું ગમતું કેમ કે તેમની સામે આવેલા અન્ય લખાણ કરતાં મારૂં કામ સાવ અલગ હતું.

'એ કદાચ એટલે કે હું શું લખું છું એ વિશે મને પોતાને પણ કશી જ ખબર હોતી નથી,' મેં મજાકના સ્વરમાં કહ્યું. સાચું કહું તો મને હંમેશા એવું લાગ્યું છે કે, રચનાત્મક લેખન અને સાહિત્ય ક્ષેત્રે પ્રશિક્ષણનો અભાવ મારી નબળી બાજુ છે. મને મારી આ કમીઓ વિશે હંમેશા શરમ આવતી.

તેમણે તરત તો કોઈ જવાબ આપ્યો નહીં, પણ અમારી મુલાકાતના એકાદ-બે કલાક બાદ મને એક ઈ-મેઈલ મોકલ્યો. આ ઈ-મેઈલમાં તેમણે અંગ્રેજ નાટ્યકાર અને નવલકથાકાર સૉમરસેટ મૉમનું એક વાક્ય તેમાં લખ્યું હતું: 'નવલકથા લખવાના ત્રણ નિયમ છે. બદનસીબે કોઈ નથી જાણતું કે એ નિયમો કયા છે.'

પૂર્વગ્રહ અને પ્રશિક્ષણનો અભાવ ઘણી વાર લાભદાયક સાબિત થાય છે, કેમ કે આ અભાવ તમને તાજા તથા નવીનતમ રાખે છે. શીખેલું ભૂલી જવું એ પોતાની જાતને પૂર્વગ્રહથી મુક્ત કરવાની પ્રક્રિયા છે.

હાર્વર્ડ બિઝનેસ સ્કૂલના પ્રૉફેસર ગૌતમ મુકુંદે, વિશ્વના અનેક રાજકીય, વ્યાવસાયિક અને સૈન્યના વડાઓનો અભ્યાસ કર્યો છે, અને તેમને બે વિભાગમાં વર્ગીકૃત કર્યા છે: ફિલ્ટર્ડ લીડર્સ , અંદરની એ વ્યક્તિઓ જેમની કારકિર્દી તેમના ક્ષેત્રના પારંપારિક પ્રગતિના માર્ગ પર આગળ વધી હતી; અને અનફિલ્ટર્ડ લીડર્સ , પોતે જે ક્ષેત્રમાં છે તેના વિશેના કોઈ પણ જાતના અનુભવ વિનાની બહારની વ્યક્તિઓ અથવા યોગાનુયોગે જેમને કોઈ કામ મળી ગયું હતું. તમે જાણો છો કે આ બે વર્ગમાંથી કયા વર્ગના નેતાઓ સૌથી વધુ અસકારક રહ્યા છે? તમારો અંદાજ સાચો છે. અનફિલ્ટર્ડ વર્ગમાંના નેતાઓ!

આઈન્સ્ટાઈન તો એ હદે કહે છે કે, તેમની શીખવાની પ્રક્રિયામાં કોઈ બાબતે સૌથી વધુ ખલેલ પહોંચાડી હોય તો તે છે શિક્ષણ! શિક્ષણની બાબતમાં પૂર્વગ્રહનો અભાવ – વ્યક્તિને નવા, ક્યારેય ન અજમાવેલા વિચારો પ્રત્યે વધુ ગ્રહણશીલ બનાવે છે. શાળા અથવા કૉલેજનું શિક્ષણ અધવચ્ચે છોડી દેનારા સફળ લોકોની યાદી ખાસ્સી પ્રભાવશાળી છે: થૉમસ એડિસન, બૅન્જામિન ફ્રૅન્કલિન, ધીરુભાઈ અંબાણી, બિલ ગૅટ્સ, રિચર્ડ બ્રૅન્સન, જૉન ડી. રૉકફૅલર, વૉલ્ટ ડિઝની, ચાર્લ્સ ડિકિન્સ... આ યાદી ઘણી લાંબી છે.

હું એવું જરાય સૂચવવા માગતો નથી કે વ્યક્તિએ પોતાની સફળતાની શક્યતાઓ વધારવા શાળાનો અભ્યાસ છોડી દેવો જોઈએ! શિક્ષણ, વ્યક્તિને મિત્રો તથા ભૂતપૂર્વ શિક્ષણ સંસ્થાનું નેટવર્ક પૂરું પાડે છે, જે તેમના તરફ આવતી તકોનું પ્રમાણ વધારી શકે છે. ભરતીની તકો આવે ત્યારે આ બાબત, કહેવતમાં આવે છે તેમ તમારો એક પગ દરવાજાની અંદર પહેલાથી જ મુકાયેલો હોવામાં પણ મદદ કરે છે.

પણ જ્યાં નેટવર્ક સંભવિત તકોને વધારવામાં મદદ કરે છે, ત્યાં શિક્ષણ દ્વારા રચાયેલા પૂર્વગ્રહો આપણને મોટા ભાગે તકો ઓળખતા અટકાવે છે. આપણું શાળા તથા યુનિવર્સિટીઓનું તંત્ર વિચારવાની એકસરખી રીતને પ્રોત્સાહન આપે છે. પોતાના શિક્ષણ અને પ્રશિક્ષણના માળખાની બહાર વિચારવું એ બાબત નસીબને આકર્ષિત કરવામાં એક મહત્વનું પરિબળ જણાય છે.

13		ઊંચે લઈ જવું	વધારો	✓
વૃત્તિ		નસીબદાર લોકો તૈયારી, આયોજન તથા સંભાવનાઓને ઊંચે લઈ જાય છે	ઓળખો	✓
અભિગમ	✓		પ્રતિસાદ	✓

રોમન તત્વચિંતક સેનેકાએ નોંધ્યું છે કે, 'તૈયારીનો મેળાપ તક સાથે થાય ત્યારે જે થાય છે એ છે નસીબ.'

ઘણીવાર આપણે કોઈક પ્રસંગ, બેઠક અથવા મુલાકાત માટે પૂર્ણપણે તૈયાર નથી હોતા. તૈયારીના આ અભાવના પરિણામે, આપણે કોઈ તકને ત્વરિત અથવા અસરકારક રીતે પ્રતિસાદ આપી શકતા નથી. આ વાત હું તમને મારા વ્યક્તિગત અનુભવ દ્વારા સમજાવવા માગું છું:

એક સાહિત્યિક મેળાવડા દરમિયાન યોજાયેલી એક પૅનલ ડિસ્કશન માટે મને આમંત્રણ આપવામાં આવ્યું હતું, મારી દર વખતની ટેવ પ્રમાણે હું મારી સાથે મારું આઈ-પૅડ લઈ ગયો હતો.

એક મહિલા સહ-પૅનલિસ્ટે જ્યારે મારા સત્ર પૂર્વે મને આઈ-પૅડ પર વિષયના મુદ્દાઓની યાદી પર નજર ફેરવતા જોયો, ત્યારે તેમણે પૂછ્યું, 'તમે આ શું કરી રહ્યા છો?'

'ફ્લાઈટ દરમિયાન મેં ટપકાવેલા કેટલાક મુદ્દાઓનું પુનરાવલોકન કરી રહ્યો છું,' મેં જવાબ આપ્યો. (મેં નોંધ્યું છે કે ઘણીવાર પૅનલ ડિસ્કશન્સ, ખાસ કરીને સાહિત્યિક જગત સંબંધિત, મુદ્દા પરથી આમતેમ ભટકી જતા હોય છે. મારે જે ચોક્કસ મુદ્દાઓ પર વાત કરવી છે, તેના પર નજર કરી લેવાથી, હું મારા વિષયને વળગી રહીશ તેની ખાતરી રહે છે)

મારાં એ સહ-પૅનલિસ્ટે પોતાનું માથું ધુણાવ્યું, તેમને કદાચ એ વાતની ખાતરી થઈ ગઈ હતી કે હું કોઈ અન્ય ગ્રહનું પ્રાણી છું. આ પૂર્વે તેમને એવા કોઈ લેખક મળ્યા નહોતા જેઓ સાહિત્યિક ચર્ચાઓમાં શું બોલવું, તે અંગેની નોંધ અગાઉથી તૈયાર કરીને આવતા હોય! હું કદાચ પાગલ હતો!

ઘણી વાર રમૂજમાં એવું કહેવાય છે કે, આ દુનિયા એક રંગમંચ છે અને આપણમાંના અનેક અપૂરતી તૈયારી સાથે તેના પર ઉતરી આવ્યા છે. જરા અંદાજ લગાડો, તમે જો તૈયારી કરીને આવ્યા હોત તો તમારી સફળતાની શક્યતાનું પ્રમાણ કેટલું વધુ હોત? અમેરિકાની સ્થાપના કરનારાઓમાંના એક બૅન્જામિન ફ્રૅન્કલિને જણાવ્યું હતું કે, 'તૈયારી કરવામાં નિષ્ફળ રહેવાથી તમે નિષ્ફળ રહેવા માટે તૈયારી કરો છો.' એ જ તર્જ પર લૂઈ પાશ્ચરે કહ્યું છે, 'તૈયારી ધરાવતા મગજને જ નસીબ સાથ આપે છે.'

વાસ્તવમાં, એવા લોકો પણ હોય છે જેઓ સાવ છેલ્લી ઘડીએ પણ વિચારી શકે છે. જો કે, કુલ વસ્તીના પ્રમાણમાં તેમની સંખ્યા આંગળીના વેઢે ગણી શકાય એટલી જ હોય છે. બાકીના મોટા ભાગના લોકો માટે, આયોજન જ મદદરૂપ સાબિત થાય છે. આ વાર્તા પર નજર કરોઃ

એક જળાશયમાં ત્રણ માછલીઓ રહેતી હતીઃ પ્લૅનઅહૅડ, થિન્કફાસ્ટ અને વેઈટએન્ડસી . એક દિવસ તેમણે એક માછીમારને કહેતા સાંભળ્યો કે આવતીકાલે તે આ જળાશયમાં જાળ નાખશે.

પ્લૅનઅહૅડ એ કહ્યું, 'હું તો આજે રાત્રે જ તરીને નદીની દિશામાં નીકળી જવાની છું.'

થિન્કફાસ્ટ એ કહ્યું, 'મને ખાતરી છે કે આ અંગે મને કોઈક યોજના સૂજી આવશે.'

વેઈટએન્ડસી એ કહ્યું, 'અત્યારે તો હું આ વિશે કશું જ વિચારી શકું એમ

નથી. હું તો બહુ થાકી ગઈ છું.'

બીજા દિવસે માછીમારે જળાશયમાં તેની જાળ નાખી ત્યારે પ્લૅનઅહૅડ અગાઉ જ નદીમાં પહોંચી ગઇ હોવાથી તે બચી ગઈ.

બદનસીબે, થિન્કફાસ્ટ અને વેઈટએન્ડસી માછીમારની જાળમાં સપડાઈ ગઈ.

થિન્કફાસ્ટે પોતાનું પેટ ફૂલાવી લીધું અને પોતે મરી ગઇ હોવાનો ઢોંગ કર્યો. 'આ માછલી સારી નથી,' એમ કહી માછીમારે તેને સુખરૂપ પાણીમાં પાછી ફેંકી દીધી.

બદનસીબે, વેઈટએન્ડસી માછલી બજારમાં પહોંચી ગઈ.

એટલે જ લોકો કહે છે, 'મુશ્કેલીના સમયમાં, જાળ બીછાવેલી હોય ત્યારે, કાં તો પહેલેથી યોજના બનાવી રાખો અથવા ઝડપથી વિચારો!'

અઢારમી સદીના બ્રિટિશ રાજકારણી જૉન વિલ્ક્સ પાસે દરેક પ્રસંગ માટે વિનોદી જવાબ હાજર રહેતો. એક વાર તેમનો એક પ્રતિસ્પર્ધી બરાડ્યો કે કાં તો વિલ્ક્સ ફાંસીના માચડે ચડીને મરશે કાં તો ગુપ્તરોગથી તેમનું મોત થશે. વિલ્ક્સે તરત જ જવાબ આપ્યો, 'એનો આધાર તો સાહેબ એના પર છે કે હું તમારા સિદ્ધાંતોને આલિંગન આપું છું કે તમારી રખાતને.' ગેમ, સેટ અને મૅચ... આને કહેવાય થિન્કફાસ્ટ (હાજરજવાબીપણું).

જો કે, અદ્વિતિય વિન્સ્ટન ચર્ચિલ અનેકવાર કહેતા કે, 'હાજરજવાબીપણાનું ખરૂં રહસ્ય અનેક દિવસો પૂર્વેની તૈયારીમાં છે.' એકવાર તૈયારી થઈ ગયા બાદ, વ્યક્તિએ આ વિનોદી પ્રત્યુત્તરને પોતાની સ્મરણશક્તિની બૅન્કમાં મુકી દેવાનો હોય છે અને ધ્યાનપૂર્વક સાંભળીને તેનો ઉપયોગ ક્યાં કરવો યોગ્ય રહેશે એ નક્કી કરવાનું રહે છે: આ છે પહેલેથી આયોજન કરી રાખો (પ્લાન અહૅડ એપ્રોચ) અભિગમ.

રાષ્ટ્રપતિ બિલ ક્લિન્ટન પૂર્વ તૈયારી વિનાના તેમના ભાષણો માટે જાણીતા હતા, પણ તેઓ હંમેશા તૈયારી સાથે આવતા. તેમના ભાષણ વિશેના સીએનએનના અહેવાલનો આ ભાગ આ બાબતની પુષ્ટિ કરે છે:

'ગઈ રાત્રે, ડેમોક્રેટિક નેશનલ કન્વૅન્શન ખાતેના ભાષણમાં, ક્લિન્ટને જેમ અનેક ભાષણોમાં કર્યો છે એવા જ સારો દેખાવ કર્યો હતો, જે રીતે જૅઝ સંગીતના મહાન વાદક તેમની સામેના લેખિત સંગીતને અવગણીને નવી ઊંચાઈઓ સર કરે છે એવું જ ક્લિન્ટને તેમના લખેલા ભાષણ સાથે કર્યું.

'એક રીતે જાઈએ તો, ભૂતપૂર્વ રાષ્ટ્રપતિ 48 મિનિટ દરમિયાન 5,895 શબ્દો બોલ્યા, તેમનું તૈયાર કરેલું ભાષણ, જે પહેલેથી જ મિડિયાને આપી દેવાયું હતું, તે માત્ર 3,136 શબ્દોનું હતું.. બંને ભાષણોનો અભ્યાસ કરતા એ સ્પષ્ટ થાય છે કે એક જ વ્યક્તિએ બંને લખ્યા છે.'

તૈયારી ઉપરાંત, ગૂડ લક હાર્વેસ્ટિંગ સિસ્ટમના અન્ય મુખ્ય ઘટકો છે, આયોજન અને કઈ બાબતને પ્રાથમિકતા આપવી તેની સમજઃ

મારા મિત્ર અને બૅસ્ટસેલિંગ લેખક અમિષ ત્રિપાઠીએ તેની બ્લૉકબસ્ટર શિવા ટ્રાયોલોજીનો પ્રથમ ભાગ લખ્યો પણ (મારી જેમ) તેને પ્રકાશક મળતા નહોતા. આ ક્ષેત્રમાંના અનેક અંદરના માણસોને તે મળ્યો, તેમાંના કેટલાકે અમિષને હસ્તપ્રતના કેટલાક ભાગમાં ફેરફાર કરવા તથા કેટલોક હિસ્સો કાઢી નાખવાની સલાહ આપી, પણ તેણે આ બધા સલાહ-સૂચનો નકારી કાઢ્યા. તેને ખાતરી હતી કે તેની વાર્તા જરૂર ચાલશે.

તેના સાહિત્યિક એજન્ટ અનુજ બાહરીએ તેને પુસ્તકોનો શરૂઆતનો જથો પ્રકાશિત કરવામાં મદદ કરી અને અમિષે પણ મુખપૃષ્ઠની ડિઝાઈન તથા માર્કેટિંગ પર વ્યક્તિગત ધ્યાન આપ્યું. આજ સુધી આ શ્રેણીના પુસ્તકોની દસ લાખ કરતાં વધુ નકલો વેચાઈ છે અને આ પુસ્તક પરથી હવે ફિલ્મ પણ બની રહી છે.

એક દિવસ, મેં અમિષને પૂછ્યું કે તેનું પ્રથમ પુસ્તક લખવાનો સમય કેવી રીતે મળ્યો. કેમ કે,આ પૂર્વે તે અતિ વ્યસ્ત બૅન્કર હતો. ઈમ્મૉર્ટલ્સ ઑફ મેલુહા લખવા માટે તેણે પોતાના વ્યસ્ત સમયપત્રકમાંથી સમય કેવી રીતે કાઢ્યો?

અમિષે મને કહ્યું કે, કાર દ્વારા ઘરથી કામના સ્થળે અને વળતા પ્રવાસમાં રોજ તેના આશરે બે કલાક ખર્ચાતા. કારમાં જે સમય વેડફાવાનો હતો તેનો ઉપયોગ તેણે પોતાના લખાણ માટે કર્યો.

આને કહેવાય આયોજન, અને તક જ્યારે તમારી સામે આવે છે ત્યારે આ બાબત બહુ મોટો ફરક પાડે છે. અનેક લોકો પોતાના અસ્તવ્યસ્ત અને આયોજનવિહિન જીવનમાં એ હદે અટવાયેલા હોય છે કે, તકો વધારવા માટે, તેમને સારી રીતે ઓળખવા માટે કે તેમને પ્રતિસાદ આપવા માટે કંઈ પણ કરવાની શક્યતા તેમની પાસે બહુ ઓછી હોય છે. સફળ લોકોના જીવનનો અભ્યાસ કરશો તો, વસ્તુઓને પ્રાથમિકતા આપવી અને આયોજન તેમાં તમને દેખાશેઃ

કહેવાય છે કે, ઘનશ્યામદાસ બિરલાને યાદીઓ બનાવવાનું બહુ ગમતું. પોતાના મેનેજરોના કાર્યક્ષેત્રોથી લઈને લગભગ દરેક બાબત માટેની યાદી તેમની પાસે તૈયાર રહેતી.

બીજા દિવસ સુધી કોઈ બાબત પડી રહે એ પણ તેમને ગમતું નહીં. ચામડાની એક ખાસ બૅગમાં તેમના દિવસભરના મહત્વનાં કાગળો તથા પત્રો રહેતા, અને દિવસમાં અનેકવાર તેઓ આ કાગળોનું અવલોકન કરતા. જે દિવસે તેમને પત્ર મળે એ જ દિવસે તેનો જવાબ આપી દેવાનો તેમનો નિયમ હતો.

શ્રી. બિરલાના ચહેરા પર તમને જો મુસ્કાન દેખાય તો સમજી જવું કે તેમની ચામડાની બૅગ ખાલી હશે અને તેમણે તમામ પત્રો તથા કાગળિયાંને લગતા કામ

આટોપી લીધા હશે.

મારી પોતાની જ વાત કરું તો, મેં જોયું કે એક સામાન્ય નવલકથા લખતાં મને અઢાર મહિના લાગે છે, જેમાંના નવ મહિના સંશોધનમાં ખર્ચાય છે. મારા ધ્યાન પર આવ્યું કે હું નિયમિતપણે મારી સંશોધન સામગ્રી (પુસ્તકોના પાના નંબર, અધોરેખિત કરાયેલા ફકરા, વેબ લિન્ક્સ, તસવીરો તથા ટૅપ કરેલા ઈન્ટરવ્યુ) વિશે યાદ રાખવામાં ગરબડ કરતો, જો કે, સંશોધનને લગતી બધી સામગ્રીને એકમેક સાથે સાંકળી લઈ, સ્કૅન કરી અથવા એક ઈલેક્ટ્રોનિક ડૅટાબૅઝ પર તેને અનુક્રમવાર ગોઠવી લઉં તો મારૂં કામ આસાન થઈ જાય, એ મેં નોંધ્યું. આથી, ટેક્નોલૉજીના જાણકાર એવા એક યુવાનને આવો એક ડૅટાબૅઝ વિકસાવવામાં મારી મદદ કરવા કહ્યું. આ એક નિર્ણયે મારા સંશોધનને નોંધપાત્રપણે સશક્ત બનાવ્યું અને હું લેખન અને પુસ્તકોના માર્કેટિંગમાં વધુ સમય આપી શકું એ બાબત શક્ય બની શકી.

કોઈએ ખરૂં જ કહ્યું છે કે આયોજનની તુલના પહેલ અથવા નિર્ણય સાથે થઈ જ ન શકે. પણ પહેલ અને નિર્ણય માટે મોકળા સમયની જરૂર પડે છે, જ્યારે આયોજન વ્યક્તિના સમયને મોકળો કરે છે. આમાં માણસની આર્થિક બાબતો, તેના વ્યૂહાત્મક ધ્યેયો તથા તેના સમયનો સમાવેશ થાય છે.

મને યાદ છે કે 1994માં, માર્ગરિટ થૅચર મુંબઈની મુલાકાતે આવ્યાં હતાં ત્યારે મારા એક મિત્રએ સિટી બૅન્કમાં યોજાનારૂં તેમનું વક્તવ્ય સાંભળવા મને આમંત્રણ આપ્યું હતું. આયોજકોમાંના એકે મને વિનંતી કરી, ‘સમયસર આવજો,’ ‘કેમ?’ મેં પૂછ્યું, ‘ભારતમાં આમ પણ ક્યાં કશું સમય પર શરૂ થાય છે!’

‘આ થૅચર છે,’ મારા યજમાને જવાબ આપ્યો, ‘ભગવાન પણ તેમની સાથે સમયપાલનમાં કચાશ રાખતા નથી.’

સિટી બૅન્કના એ લોકોની વાત જરાય ખોટી નહોતી. 1983થી 1990 સુધી માર્ગરિટ થૅચરના અંગત સચિવ પદે રહેલા લૉર્ડ પૉવૅલ તેમનું વર્ણન કરતા કહે છે, ‘તેઓ ‘જરૂર કરતાં વધારે સમયપાલકતા દેખાડે છે.’ ગાર્ડિયન ને આપેલી એક મુલાકાતમાં પૉવેલે જણાવ્યું હતું :

‘કોઈ શહેરમાં પ્રવેશતા જ તેમની સત્તાવાર કારને ઘણીવાર રસ્તાના કિનારે ઊભી કરી દેવી પડતી, કેમ કે અમે બહુ વહેલા પહોંચી ગયા હોઈએ અને પોલીસ એસ્કોર્ટ ત્યાં હજી પહોંચ્યું ન હોય એવું બનતું, જેને કારણે એવું થતું કે સ્થાનિક લોકો આશ્ચર્યચકિત થઈ વિચારતા કે વડાં પ્રધાન તેમના વિસ્તારની ગલીના કિનારે શું કરી રહ્યાં છે.

‘તેમની પ્રાગ મુલાકાત વખતે તો એક વિક્રમ જ સર્જાયો, તેઓ રાષ્ટ્રપતિના મહેલમાં વહેલાં પહોંચ્યાં, તેમને આવતા જોઈ ગાર્ડ ઑફ ઑનર સાવધાન સ્થિતિમાં આવી ગયું અને બૅન્ડે રાષ્ટ્રગીત વગાડવાનું શરૂ કરી દીધું. શ્રીમતી થૅચરે તો ગાર્ડ ઑફ ઑનરનું નિરીક્ષણ કરવાનું શરૂ કરી દીધું.

'આ બધામાં એક જ વ્યક્તિની ગેરહાજરી હતી અને તે એટલે રાષ્ટ્રપતિ હાવેલ. થોડીક મિનિટો બાદ તેઓ જૅકેટ પહેરતાં-પહેરતાં જેમતેમ પ્રગટ થયા.'

નસીબદાર લોકો વિશે વધુ એક મહત્વની બાબત એટલે તેઓ ન માત્ર પોતાની તૈયારી અને આયોજનના સ્તરને ઊંચે લઈ જાય છે બલ્કે પોતાની ક્ષમતા-પોતાના સામર્થ્યને પણ ઊંચે લઈ જાય છે. 'ટપકાં જોડી ને' તેઓ તકોને ઓળખી કાઢે છે.

પોતાની સ્વભાવગત ક્ષમતાનો સરળતાપૂર્વક ઉપયોગ કરવો એ બાબત કઈ રીતે સારા નસીબને આકર્ષવામાં નસીબદાર લોકોને મદદરૂપ થાય છે, એ નીચેના ઉદાહરણથી સ્પષ્ટ થાય છે, આ હાર્લેન્ડ સૅન્ડર્સનું ઉદાહરણ છેઃ

હાર્લેન્ડ સૅન્ડર્સ યુએસ25 (હાઈવૅ) પર કૉર્બિનમાં, પ્રમાણમાં સફળ કહી શકાય એવી રેસ્ટારન્ટ અને મૉટેલ ધરાવતા હતા, પણ સૅન્ડર્સની રેસ્ટારન્ટથી સાત માઈલ દૂર આંતરરાજ્ય-75 (અક્સ્પ્રૅસ વૅ) શરૂ થયો, અને તેમની આવક ઘટવા લાગી. રાંધળકળામાં તેમના જ્ઞાનને જોતા, તેમણે ઝટપટ ફ્રાઈડ ચિકન બનાવવા માટેની રીત પર પ્રયોગો કરવાની શરૂઆત કરી. એ પછી તેમણે દેશભરમાં ફરી ને તેમની નવી શ્રૃંખલાની ફ્રૅન્ચાઈઝી વેચવાની શરૂઆત કરી. 1964માં તેમણે આ વ્યવસાય વેચવા કાઢ્યો ત્યાં સુધીમાં કૅન્ટુકી ફ્રાઈડ ચિકનની (અથવા કેએફસી) દેશભરમાં 900 રેસ્ટોરન્ટ્સ હતી!

વિજ્ઞાન અને ટેક્નોલૉજીની દુનિયાનું વધુ એક ઉદાહરણ આ મુદ્દાને વધુ દૃઢ કરે છેઃ

જૅક કૉવરે પોતાની કારકિર્દીનો મોટા ભાગનો સમય ન્યૂક્લીયર ફિઝિસિસ્ટ તરીકે વિતાવ્યો હતો. વિજ્ઞાન અને ટેક્નોલૉજીના પોતાના જ્ઞાનનો ઉપયોગ કરતા તેણે 1970માં એક કંપની શરૂ કરી. હુમલાખોરને મારી નાખ્યા વિના તેને અસમર્થ બનાવી મુકે એવું એક શસ્ત્ર તેમણે વિકસાવ્યું હતું, અને 1974માં તેમણે આ શસ્ત્રની પૅટન્ટ લીધી. હિંસક શકમંદોને પકડવામાં મદદ થાય એ માટે ટૂંક સમયમાં જ લૉસ એન્જલસ પોલીસ ડિપાર્ટમેન્ટે આ શસ્ત્રનો ઉપયોગ કરવાની શરૂઆત કરી. 88 વર્ષની વયે જ્યારે ડૅક કૉવર મૃત્યુ પામ્યા ત્યારે, આ ઉપકરણ ધ ટેઝરનો ઉપયોગ 45 કરતાં વધુ દેશોમાં થઈ રહ્યો હતો.

પોતાના આંતરિક સામર્થ્યને ઉપયોગમાં લાવવાનું એક આદર્શ ઉદાહરણ ભારતીય બિઝનેસ જગતમાં જોવા મળે છે, તે એટલે ભારતીના સુનીલ મિત્તલનુંઃ

તાઈવાનની મુલાકાત દરમિયાન સુનીલ ભારતી મિત્તલને પૂશબટન ફોન્સમાં રસ

પડ્યો અને ભારતમાં વપરાતા ચકરડાવાળાં કાળા ડબલાં જેવાં ફોનના વિકલ્પ તરીકે પૂશબટન ફોનની આયાત તેમણે શરૂ કરી. ફોન ઈન્સ્ટ્રૂમેન્ટના ધંધાને સમજી લીધી બાદ, ઈલેક્ટ્રોનિક પૂશૂબટન ફોન્સનું ઉત્પાદન કરવા માટે તેમણે સિમેન્સ એજી સાથે ટેક્નોલૉજીકલ જોડાણ કર્યું. ઉત્પાદન ક્ષેત્રમાંના પોતાના આ જોડાણને ઉચ્ચ સ્તરે લઈ જતા મિત્તલે 1990 સુધીમાં ફૅક્સ મશીન અને કૉર્ડલેસ ફોનનું ઉત્પાદન પણ શરૂ કરી દીધું. 1992માં, ભારત સરકારે મોબાઈલ ફોન સેવા માટે લાઈસન્સ આપવાની શરૂઆત કરી. ત્યારે ટેલિકૉમ ક્ષેત્રમાંના પોતાના કૌશલ્યનો ઉપયોગ કરી મિત્તલે લાઈસન્સ મેળવ્યું અને, આખરે તેઓ આખા ભારતમાં સૌથી મોટા ઑપરેટર બન્યા.

નજીકના ભૂતકાળમાં ફ્લિપકાર્ટની અવિશ્વસનિય વૃદ્ધિમાં પણ આ બાબતનો જ પડઘો પડે છેઃ

આઈઆઈટી દિલ્હીના ભૂતપૂર્વ વિદ્યાર્થીઓ સચિન બંસલ અને બિન્ની બંસલ, એમૅઝૉનડૉટકૉમ માટે કામ કરતા હતા, ત્યારે તેમને વિવિધ વસ્તુઓના ઑનલાઈન દરોની તુલના કરતી સાઈટની જરૂર વર્તાઈ. તુલના કરતી આ સાઈટને કારણે તેમનું ધ્યાન ભારતમાં ઈ–કૉમર્સના વિરાટ આકાર તથા શક્યતાઓ તરફ દોરાયું. ચાર લાખ (જેમાંની અડધી રકમ તો કૉમ્પ્યુટર્સ અને ફર્નિચર ખરીદવામાં ખર્ચાઈ હતી) રૂપિયાની પ્રારંભિક મૂડી સાથે તેમની નવી કંપની ફ્લિપકાર્ટે નવાં પુસ્તકોનાં વેચાણથી શરૂઆત કરી, જો કે આજે તેઓ કપડાંથી માંડીને ગ્રાહકોપયોગી ચીજો સુધીનું બધું જ વેચે છે.

વ્યક્તિગત સામર્થ્યને ઊંચે લઈ જનારાઓના આ કેટલાક ઉદાહરણો છે. પોતાની ફ્રાન્સ યાત્રા દરમિયાન જૉન એફ. કેનેડીએ આવું જ કર્યું હતું :

1962માં જેએફકે અને તેમનાં પત્ની જૅક્લીને પૅરિસની મુલાકાત લીધી હતી ત્યારે, પોતાની અસ્ખલિત ફ્રેન્ચ ભાષા દ્વારા જૅક્લીને સૌનાં મન જીતી લીધાં હતાં. રાષ્ટ્રપતિ દ ગૉલ સહિત સૌ કોઈ પર તેમણે પોતાની મોહિની ચલાવી હતી. ત્યાંથી પરત ફરતા પહેલા જેએફકેએ એક પત્રકાર પરિષદ બોલાવી હતી. જેમાં તેમણે કહ્યું, ‘આ પ્રેક્ષકોને મારી ઓળખાણ આપવી જરાય અયોગ્ય નહીં ગણાય. હું એ જ માણસ છું જે જૅક્લીન સાથે પૅરિસ આવ્યો હતો, અને મેં આ પ્રવાસને પૂરેપૂરો માણ્યો છે!’ ફ્રાન્સમાં જૅક્લીન તેમની ખરી તાકાત સાબિત થશે એ ઓળખી લઈ, જેએફકેએ ચતુરાઈપૂર્વક જૅક્લીનની હાજરીનો સર્વોચ્ચ ફાયદો ઉપાડ્યો.

નસીબદાર લોકો તૈયારી, આયોજન, પ્રાથમિકતા તથા સંભાવનાઓને ઊંચે લઈ

જાય છે. આવું કરી ને, તેઓ તકો નિર્માણ કરવાની પોતાની ક્ષમતાને વધારે છે અથવા તેને પ્રતિસાદ આપવાની પોતાની ક્ષમતામાં વૃદ્ધિ કરે છે.

IV
કૉઝિંગ રિપલ

શાળામાં મહત્વના વિષયને યાદ રાખવા માટે આપણે નેમોનિક્સનો ઉપયોગ કરતા. નેમોનિક્સ એ સ્મરણ શક્તિ વધારવામાં મદદરૂપ થતું માધ્યમ છે, જેમાં છંદ-પ્રાસ અથવા ટૂંકાક્ષરોનો ઉપયોગ થાય છે.

રૅઈન વૉટર હાર્વેસ્ટિંગના આપણા ઉદાહરણ તરફ પાછા ફરીએ, કલ્પના કરો કે ધોધમાર વરસાદ પડી રહ્યો છે. વરસાદનું પાણી પકડવા તમે તમારી અગાસી પર એક ટબ મુક્યું છે. વરસતા વરસાદનું દરેક ટીપું – અથવા તક – તમારા ટબમાં પડે છે અને પાણીની સપાટી પર નાના તરંગો સર્જે (કૉઝિંગ રિપલ) કરે છે.

આમ સારા નસીબ માટેના 13 સિદ્ધાંતો યાદ રાખવા નેમોનિક્સ કૉઝિંગ રિપલ એ શ્રેષ્ઠ રીત છે. આ નેમોનિક્સનો ઉપયોગ કરી ને, સારા નસીબને આકર્ષિત કરતી 13 મુખ્ય વૃત્તિઓ તથા અભિગમોને ચાલો મમળાવીએ:

[illegible]	નસીબદાર લોકો આત્મવિશ્વાસને વધારે છે અને સંવાદ સાધે છે
[illegible]	નસીબદાર લોકો શાંત અને સતર્ક રહેવાના રસ્તા શોધી લે છે.
[illegible]	નસીબદાર લોકો જૂની વૃત્તિઓ તથા અભિગમોને ભૂલી જાય છે અને નવા માર્ગ અંગીકાર કરે છે.
[illegible]	[illegible] પરિસ્થિતિઓમાંથી પણ કશુંક શ્રેષ્ઠ શોધી કાઢે છે
[illegible]	[illegible] અંતરના અવાજને સાંભળે છે અને તેને વિકસીત કરે છે
[illegible]	નસીબદાર લોકો પોતાના નેટવર્કને (જનસંપર્ક) સતત વધારતા તેમ જ સુદૃઢ કરતા રહે છે
[illegible]	નસીબદાર લોકો સારપના મહત્વને સમજે છે
[illegible]	નસીબદાર લોકો ગણતરીપૂર્વકના જોખમો લે છે, નુકસાન ઘટાડે છે, અને ભૂલોમાંથી શીખે છે
[illegible]	[illegible] માહિતગાર રહે છે તથા નવા વિચારોને આત્મસાત કરે છે
[illegible]	[illegible] રહે છે, ખંતપૂર્વક મચ્યા રહે છે અને જાડી ચામડી વિકસાવે છે
[illegible]	નસીબદાર લોકો પોતાની ઉત્કૃષ્ટતામાંથી કશુંક મેળવવાના માર્ગ શોધી લે છે
[illegible]	[illegible], આયોજન તથા સંભાવનાઓના સ્તરને ઊંચે લઈ જાય છે
[illegible]	[illegible] નવી બાબતો કરવા તૈયાર રહે છે

આ તેર વૃત્તિઓ અને અભિગમોની યાદી સંપૂર્ણ છે, એવું હું જરાય કહેવા માગતો નથી. આમ છતાં, મારૂં માનવું છે કે નસીબ પ્રાપ્ત કરવામાં સફળ થયા છે એવા લોકોમાં આ ખૂબીઓ જોવા મળે છે.

નસીબદાર લોકોના જીવન તરફ આપણે નજર કરીએ તો, આમાંની એક કે બે વૃત્તિઓ તથા અભિગમોની ગેરહાજરી જોવા મળે છે. આપણને એવો પ્રશ્ન થાય કે, ‘એ સારી વ્યક્તિ નથી. તો પછી તે આટલી નસીબદાર કેમ થઈ’ અથવા તે આટલી અવ્યવસ્થિત છે. તો તેના બધા કામ કઈ રીતે પાર પડે છે?’

જેમ કોઈ વિદ્યાર્થી પોતે નબળો હોય એવા કોઈ એક વિષયની કમી પોતે જેમાં સારો છે એવા અન્ય કોઈ વિષયમાં પૂરી કરી લે છે તેમ, આ સિદ્ધાંત નસીબને પણ લાગુ

પડે છે. વિવિધ ઘટક ભેગા આવીને કઈ રીતે સરેરાશ સ્કૉર પ્રાપ્ત કરી શકે એ આ પછીના પ્રકરણમાં સમજાવ્યું છે, હું આ બાબતને 'ધ લક ક્વૉશન્ટ' કહું છું.

V
આઈક્યુ, ઈક્યુ અને એલક્યુ

હાલના સ્પર્ધાત્મક યુગમાં સફળ થવા માટે આપણને અમુક અંશે બુદ્ધિમત્તાની જરૂર પડે એ કહેવું જરાય ગેરવ્યાજબી નથી. માનવીની બુદ્ધિમત્તાનો આંક (અથવા ચતુરાઈ) ઈન્ટલિજન્ટ ક્વૉશન્ટ અથવા આઈક્યુ તરીકે ઓળખાય છે.

આઈક્યુએ એ આંકડો છે જે બુદ્ધિમત્તાની સ્ટાન્ડર્ડાઈઝ્ડ કસોટી દ્વારા તારવવામાં આવે છે. આ આંકડો વ્યક્તિની માનસિક વયને તેની કાલાનુક્રમિક (અથવા શારીરિક) વય વડે ભાગ્યા બાદ મળતા આંકડાને 100 વડે ગુણવાથી મળે છે. આથી 15 વર્ષની માનસિક વય ધરાવતા એક છોકરાની શારીરિક વય 10 વર્ષ હોય તો તેનો આઈક્યુ 150 થાય. આમ, આઈક્યુ એ તમારી માનસિક વયની સરખામણીએ તમારી શારીરિક વયનો ગુણોત્તર છે.

વ્યક્તિના જીવનકાળ દરમિયાન તેનો આઈક્યુ લગભગ સ્થિર રહે છે, આથી એવું થવાની શક્યતા બહુ ઓછી છે કે સરેરાશ આઈક્યુ ધરાવતો કોઈ ટીનએજર પછીના વર્ષોમાં આઈન્સ્ટાઈન બની જાય.

બદનસીબે આપણે આઈક્યુને સફળતા સાથે જોડીએ છીએ. જે સદંતર મૂર્ખામીભરી બાબત છે.

વ્યક્તિના બાળપણમાં, આઈક્યુ એ પ્રમાણમાં મહત્વની બાબત છે. શાળા કે કૉલેજમાં સારા માર્ક્સ મેળવવા, મૅકકિન્સે એન્ડ કંપનીમાં ઊંચા પગારે સલાહકારપદે નોકરી મેળવવી, ગૂગલમાં એક ગૂંચવણભર્યા પ્રૉગ્રામિંગ કાર્યને પાર પાડવું, અથવા ગૉલ્ડમૅન સાક્સમાં એકાદ નાવિન્યપૂર્ણ ડૅરિવૅટિવ્સ તૈયાર કરવો આ બધાનો આધાર આઈક્યુ પર રહે છે, પણ વ્યક્તિ જીવનમાં જેમ – જેમ આગળ વધે છે તેમ આઈક્યુનું મહત્વ ઓછું થતું જાય છે.

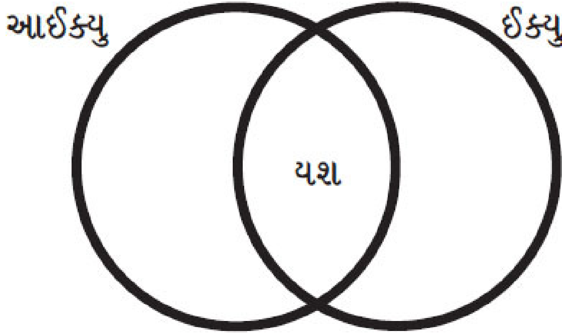
વળી, વ્યક્તિની સફળતાનાં મહત્વનાં પરિબળો ગણાય છે એ બાબતો – લોકો, પરિસ્થિતિ અથવા સંબંધોના સંચાલનમાં આઈક્યુનું મૂલ્ય બહુ ઓછું હોય છે. આ દૃષ્ટિએ, આઈક્યુ પરથી સફળતાની ભવિષ્યવાણી કરવી યોગ્ય નથી. આ બાબત જાણ્યા બાદ સિદ્ધાંત ઘડનારાઓએ વધુ એક પરિકલ્પના શોધી કાઢી છેઃ ઈમૉશનલ ઈન્ટલિજન્સ.

ઈક્યુ અને આઈક્યુ અલગ અલગ હોય છે. ઈમૉશનલ ક્વૉશન્ટ (અથવા ઈક્યુ)નો આંક આ રીતે કાઢવામાં આવે છે – તમારી સમાન્ય બુદ્ધિમત્તાનો માપ કાઢવાને બદલે, અહીં તમારી ભાવનાશીલ બુદ્ધિમત્તા માપવમાં આવે છે. ઈમૉશનલ ક્વૉશન્ટ એ વ્યક્તિની અનુભવવાની, સમજદારીની તથા ઉચ્ચ સ્તરના સહયોગ અને ઉત્પાદકતાને સુગમ બનાવવા કયા પ્રકારે અસરકારક રીતે લાગણીની શક્તિ અને કુશળતાને ઉપયોગમાં લેવાય છે, તેનું આ માપ છે.

ઈક્યુના પાંચ ચાવીરૂપ સંચાલક બળ છે – સ્વ- સ્વભાનતા, સ્વ-નિયમન, પ્રેરણા,

સહાનુભૂતિ અને સામાજિક કુશળતા. વ્યક્તિ જેમ જીવનમાં આગળ વધે છે તેમ ઈક્યુના ઘટકો આઈક્યુ કરતાં વધારે મહત્વની ભૂમિકા ભજવે છે એ બાબત સમજવી મુશ્કેલ નથી.

આઈક્યુ વધારી શકાતું નથી, પણ ઈક્યુ વધારી શકાય છે. તમારા નબળા ક્ષેત્રોને દૃઢ બનાવવા માટે વ્યાવસાયિક યોજના વિકસાવવાથી તમારા ઈક્યુને ઊંચે લઈ જઈ શકાય છે. જે લોકો જીવનમાં ઉચ્ચ આઈક્યુ અને ઉચ્ચ ઈક્યુનું એકીકરણ કરી શકે છે, એ લોકો જ જીવનમાં સફળ થઈ શકે છે, આ મત સાથે વધુ ને વધુ મેનેજમેન્ટ નિષ્ણાંતો સહમત થતાં જોવા મળે છે.



પણ સમસ્યા એ છે કે આઈક્યુ અને ઈક્યુના એકત્રીકરણના પરસ્પર સંબંધને લઈને સફળતાને સમજાવવી મુશ્કેલ છે. એવાય કિસ્સા છે જ્યાં ઉચ્ચ આઈક્યુ અને ઈક્યુ ધરાવતી વ્યક્તિ નિષ્ફળ જાય છે અને નીચા આઈક્યુ અને ઈક્યુવાળી વ્યક્તિ સફળતાને વરે છે. આનો અર્થ શો લેવો?

મારા મતે, આમાંનું જે અજાણ્યું ચલ પરિબળ છે, તેને હું લક ક્વૉશન્ટ (અથવા એલક્યુ) કહું છું. આ પુસ્તક લખવાની પ્રક્રિયામાં, એક વાત મારા ગળે ઉતરી ગઈ છે કે, નેપોલિયન બોનાપાર્ટનો પ્રશ્ન સાવ સાચો હતો. નસીબદાર હોવું એ કોઈ બાહ્ય પરિબળ પર અવલંબતું નથી, એનો આધાર તો તકોને વધારવામાં, તેમને ઓળખવામાં અને તેમને પ્રતિસાદ આપવામાં છે.

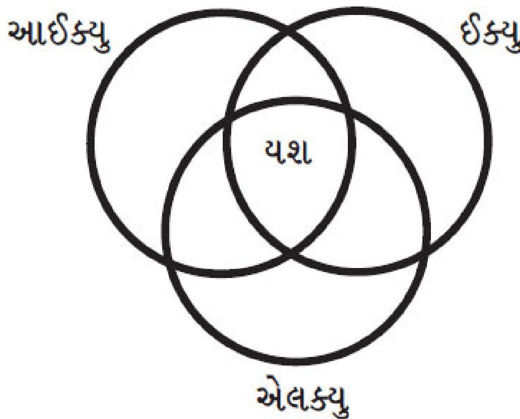
એકાદ ક્ષણ થોભો અને તમારી જાતને પૂછો:

- મને મારી જાત પર આત્મવિશ્વાસ છે?
- હું લોકો સાથે અસરકારક રીતે સંવાદ સાધું છું?
- તાણયુક્ત પરિસ્થિતિઓમાં પણ, હું શાંત રહું છું?
- મારી આસપાસ વિકસતી તકો વિશે હું સતર્ક રહું છું?
- જૂની વૃત્તિઓ તથા અભિગમોને ભૂલવાનો હું પ્રયાસ કરૂં છું?
- ખરાબ પરિસ્થિતિઓમાંથી પણ હું કશુંક સારૂં ઘડી કાઢું છું?
- હું મારા અંતરઆત્માનો અવાજ સાંભળું છું?
- હું મારા અંતર્જ્ઞાનની ક્ષમતાઓને વધુ દૃઢ કરવાનો પ્રયાસ કરૂં છું?
- મિત્રો તથા પરિચિતોના મારા નેટવર્કને હું વિકસાવું છું અને વધુ દૃઢ કરૂં છું?
- અન્યો સાથે સારી રીતે વર્તવાનો હું પ્રયાસ કરૂં છું?

- અન્યો પ્રત્યે હું ઉદાર છું?
- ગણતરીપૂર્વકનું જોખમ ઉપાડવાની મારી તૈયારી હોય છે?
- હું નુકસાન ઘટાડું છું અને જરૂર પડે ત્યારે છોડી દઉં છું?
- હું મારી ભૂલોમાંથી શીખું છું?
- હું માહિતગાર રહું છું?
- હું કલ્પનાઓને ઉપાડું છું અને ભાવિ ઉપયોગ માટે તેમને આત્મસાત કરું છું?
- જીવન પ્રત્યેનો મારો અભિગમ સકારાત્મક છે?
- નિષ્ફળતાનો સામનો કરતી વખતે હું શાંત રહી શકું છું?
- અન્યો મારી ટીકા કરે છે ત્યારે તેની અસર હું મારા પર થતી રોકું છું?
- મારા શોખ માટે મને વળતર આપે એવી તકોને હું શોધું છું?
- પરિસ્થિતિઓ માટે હું અગાઉથી તૈયારી કરું છું?
- હું હંમેશા કામ માટે આયોજન, યોજના ઘડું છું અને કામની પ્રાથમિકતા નક્કી કરું છું?
- હું મારાં જમાપાસાં અને ક્ષમતાઓને ઉચ્ચ સ્તરે લઈ જવાનો પ્રયાસ કરું છું?
- નવી ચીજો કરી જોવા માટે હું તૈયાર રહું છું?

ઉપરના પ્રશ્નોમાંના મોટા ભાગનાના જવાબ તમે હામાં આપ્યા હોય, તો શક્ય છે કે તમે ઉચ્ચ એલક્યુ ધરાવો છો. ઉચ્ચ એલક્યુ એ સારા નસીબને આકર્ષિત કરવાની તમારી ક્ષમતાનું સૂચક છે. તમારું એલક્યુ બહુ સારું ન પણ હોય તો ય નિરાશ થતા નહીં. તમારી નબળાઈઓ પર કામ કરીને તમે કાળક્રમે તમારું એલક્યુ સુધારી શકો છો.

ઉચ્ચ આઈક્યુ અને ઈક્યુ ધરાવતા લોકોની સરખામણીએ અન્ય લોકો સફળ શા માટે હોય છે એ સમજાવતું અજાણ્યું પરિબળ કદાચ એલક્યુ જ છે.



આમ, કોઈ પણ નસીબદાર બની શકે છે. અમેરિકન રાજકારણી વિલિયમ જેનિંગ્સ બ્રાયને કહ્યું છે, 'પ્રારબ્ધ એ દૈવયોગે મળતી બાબત નથી; એ તો પસંદગીની બાબત છે. એ કંઈ વાટ જોતા બેસી રહેવાની વસ્તુ પણ નથી, એ તો પ્રાપ્ત કરી લેવાની વસ્તુ છે.'

એ જ તર્જ પર, શૅક્સપીયરે (પોતાના નાટક જુલિયસ સીઝરમાં) કહ્યું છે, 'માણસ પોતે જ પોતાના નસીબનો સ્વામી છે; વ્હાલા બ્રૂટસ, દોષ આપણા ગ્રહોમાં નથી હોતો, પણ આપણા પોતાનામાં જ હોય છે…'

VI
નંબર ચૌદ

સારા નસીબ સુધી પહોંચવાનાં તેર પગથિયાં છે, એમ કહીને મેં શરૂઆત કરી હતી. પણ હું ખોટું બોલ્યો હતો. ખરેખર તો આ પગથિયાંની સંખ્યા છે ચૌદ.

ચૌદમા પગથિયામાં એવું તે શું છે કે તેની માટે એક આખું અલાયદું પ્રકરણ ફાળવવું પડ્યું?

પાંચમા પ્રકરણમાં મેં સૂચવ્યું હતું કે સફળ લોકો આઈક્યુ, ઈક્યુ અને એલક્યુનું એકીકરણ કરી જાણે છે. હવે આ છઠ્ઠા અને અંતિમ પ્રકરણમાં હું સફળ લોકો અને આનંદી લોકો વચ્ચેનો તફાવત રજૂ કરવાનો પ્રયાસ કરીશ.

વ્યાપક સ્તરે જોઈએ તો, મનુષ્યની દરેક જરૂરિયાતોને (અથવા ઈચ્છાઓ) નવ મૂળભૂત શ્રેણીઓમાં વિભાજીત કરી શકાય છેઃ

1. જીવન-નિર્વાહ, ઉદા. અન્ન, રહેઠાણ, વસ્ત્ર
2. સંરક્ષણ, ઉદા. સામાજિક સુરક્ષા અથવા સ્વાસ્થ્ય વીમો
3. લાગણી, ઉદા. મૈત્રી, પારિવારિક સંબંધો, વિવાહ
4. સમજશક્તિ, ઉદા. શિક્ષણ, તર્ક, ધ્યાન
5. સહયોગ, ઉદા. સમાજ, સમુદાય, પાડોશીઓ, ચર્ચ કે મંદિર
6. નિરાંત, ઉદા. રજાઓ, મિજબાનીઓ, રમતગમત
7. સર્જન, ઉદા. વ્યવસાય વૃદ્ધિ, લેખન, સંગીત રચના, કળા
8. ઓળખ, ઉદા. આત્મસન્માન, જાહેર છબિ
9. સ્વતંત્રતા. ઉદા. અસંમતિ, સ્વાયતતા

મનુષ્ય હંમેશા જ એવું જ વિચારતો આવ્યો છે કે નસીબ એટલે એક અથવા વધુ ઈચ્છાઓની પૂર્તિની નજીક પહોંચવું.

જો કે, સમસ્યા એ છે કે, અનેક લોકોની એક અથવા એક કરતાં વધારે ઈચ્છા ફળીભૂત થાય એમાં સફળ રહ્યા છે, ઈચ્છા પૂરી થઈ હોવા છતાં તેઓ નાખુશ રહે છે. આવા લોકોને નસીબદાર કહી શકાય?

કહેવાય છે કે, તમને જે જોઈએ છે તે મેળવવું એટલે સફળતા, પણ તમારી પાસે જે છે તે ઈચ્છવું એટલે આનંદ. આમ, સારા નસીબ માટેનું ચૌદમું પગથિયું એટલેઃ

પોતે કેટલા નસીબદાર એ બાબત જે લોકો જોઈ શકે છે તેઓ જ નસીબદાર હોય છે.

પરિણામે, ખરા નસીબદાર લોકો તેમને મળેલા આશીર્વાદને ગણી શકે છે અને તેની સરાહના પણ કરી શકે છે. આ સમજ જ બ્લડી ગૂડ લક તરફનું સૌથી મહત્વનું પગથિયું છે! તમારા વ્યાવસાયિક જીવનમાં તમે કદાચ એટલા સફળ ન પણ હો, તેમ છતાં તમે પ્રેમાળ પરિવાર અને સારૂં સ્વાસ્થ્ય ધરાવતા હશો. આ બાબતોની ગણના

તમારે આશીર્વાદ તરીકે કરવી જોઈએ કે નહીં? તમને ઠેસ લાગી અને તમે રસ્તા પર પડી ગયા અને તમારો ગોઠણ છોલાઈ ગયો પણ એ સમયે રસ્તા પર જરાય ટ્રાફિક નહોતો. તમારા જીવન પર કોઈ જોખમ નહોતું એ જાણીને તમને આનંદ થવા જોઈએ કે નહીં?

સારા નસીબને આકર્ષવા માટે નસીબદાર લોકો માત્ર આ તેર પગલાં પર અમલ કરતા નથી. તેમની પાસે અગાઉથી જે છે તેને તટસ્થપણે બીરદાવવાની ક્ષમતા પણ તેઓ ધરાવતા હોય છે.

એક છેલ્લી વાર્તા કહી આ પુસ્તકમાંના નિર્ણાયક મુદ્દાને રજૂ કરી આ પુસ્તક પૂરૂં કરૂં છું:

ન્યૂ યૉર્ક શહેરના એક હાઈ-ફાઈ સીઈઓ ગુજરાતના એક નાનકડા ગામડામાં એક પર્યટક તરીકે આવ્યા. તેમની નજર પારંપારિક રીતે હાથે બનાવેલી ઢીંગલીઓ વેચતી એક નાની દુકાન પર પડી, તેમણે ન્યૂ યૉર્કમાં રહેતી પોતાની દીકરી માટે થોડી ખરીદી કરવાનું નક્કી કર્યું.

આ દુકાન એક નાની ઝૂંપડી કરતાં જરાક સારી અવસ્થામાં હતી અને તેની મુખ્ય બારી નજીક પિત્તળની ઘંટડી લટકી રહી હતી. તેની મદદ માટે કોઈ દુકાનદાર દેખાયો નહીં એટલે અમેરિકન માણસે ઘંટડી વગાડી.

થોડીક મિનિટો બાદ, દુકાનની પાછળના પોતાના રહેઠાણમાંથી દુકાનનો ઉંઘરેટો માલિક પ્રગટ થયો.

‘બોલો સાહેબ , હું તમારી શું મદદ કરૂં?’

તેના આ સામાન્ય અભિગમને કારણે અમેરિકન જરાક ચીડાયો અને બોલ્યો, ‘આવનારા ઘરાકની મદદ કરવા તમે જગ્યા પર જ ન હોવ તો દુકાન રાખવાનો ફાયદો શો?’

‘તકલીફ બદ્દલ માફ કરજો સાહેબ,’ દુકાનદારે કહ્યું. ‘આ સાવ નાનકડું ગામડું છે. હું રાત્રે મોડો ઊંઘું છું, થોડી ઘણી ખેતી કરૂં છું, મારા બાળકો સાથે રમું છું, બપોરે મારી પત્ની સાથે વામકુક્ષિ કરૂં છું, અને રોજ સાંજે વડના ઝાડ નીચે બેસું છું જ્યાં સાકરવાળી મસ્ત ચા પીઉં છું અને મારા મિત્રો સાથે ગીતો ગાઉં છું. આ દુકાન મારા જીવનનો બહુ નાનકડો ભાગ છે.’

એ અમેરિકન બિઝનેસમેને કેટલીક ઢીંગલીઓ ખરીદી, પણ આ દુકાનદારને સલાહ આપતા તે પોતાની જાતને રોકી શક્યો નહીં.

‘હું સ્ટૅનફૉર્ડ યુનિવર્સિટીમાં ભણીને એન્જિનિયર થયો છું અને હાર્વર્ડમાંથી એમબીએ થયો છું. ફૉર્ચ્યુન 500માં સ્થાન ધરાવતી કંપનીનો સીઈઓ છું. હું તમને એક વ્યાવસાયિક સલાહ આપવા માગું છું, તમારે તમારી ઝૂંપડીની બહાર ઊભા રહી સહેલાણીઓને તમારી દુકાનમાં આવવા આમંત્રિત કરવા જોઈએ.’

‘અને સાહેબ , એનાથી મને શું મદદ થશે?’ સાવ નિરાંતે ઢીંગલીઓ છાપાના કાગળમાં વીંટાળતા વીંટાળતા દુકાનદારે પૂછ્યું.

‘એનાથી તમને વધુ ધંધો મળશે. તમે તમારૂં રોજિંદું વેચાણ બમણું કરી

શકશો,' અમેરિકને જવાબ આપ્યો.

'અને એનાથી મને શું મદદ થશે સાહેબ ?' છાપામાં વીંટાળેલી ઢીંગલીઓને દોરા વડે ધ્યાનપૂર્વક બાંધતા દુકાનદારે પૂછ્યું.

'તમે વેચાણ માટે માણસોને નોકરીએ રાખી શકશો. તમારી આવક વધશે અને તમે સ્વયંચાલિત ફૅક્ટરી ખોલી શકશો અને તમારે હાથથી ઢીંગલીઓ બનાવવાની જરૂર નહીં રહે.'

'અને એનાથી મને શું મદદ થશે, સાહેબ ?' અમેરિકનને છૂટા પૈસા આપતા કંટાળા સાથે દુકાનદારે પૂછ્યું.

'તમે તમારી ઢીંગલીઓ દુનિયાભરમાં નિકાસ કરી શકશો. તમે એક કૉર્પોરેટ હસ્તી બની જશો, જેમના માટે સેંકડો કર્મચારીઓ કામ કરતા હશે, અદભુત આવક તથા દુનિયાભરમાં તમારી નામના થશે,' અમેરિકને ઉત્સાહપૂર્વક જણાવ્યું.

'અને તેનાથી મને શું મદદ મળશે, સાહેબ ?' અમેરિકનને પૅકેટ પકડાવતા દુકાનદારે પૂછ્યું.

'યોગ્ય સમય આવ્યે, તમે આઈપીઓની જાહેરાત કરી શકશો, તમારી કંપનીના શૅર લોકોને વેચી શકશો તથા એકદમ પૈસાદાર થઈ જશો. તમે કરોડો રૂપિયા બનાવશો!' અમેરિકને કહ્યું.

'અને તેનાથી મને શું મદદ મળશે, સાહેબ ?' દુકાનદારે બગાસું ખાતા પૂછ્યું.

એ પછી તમે નિવૃત્ત થશો અને તમારા સપનામાંના નાનકડા ગામમાં સ્થાયી થઈ શકશો. તમે રાત્રે મોડે સુધી જાગી શકશો, તમારા બાળકો સાથે રમી શકશો, તમારી પત્ની સાથે બપોરે વામકુક્ષિ લઈ શકશો, અને દર રોજ સાંજે વડના ઝાડ નીચે બેસીને સાકરવાળી મસ્ત ચા પીતાં-પીતાં તમારા મિત્રો સાથે ગીતો ગાઈ શકશો.'

'પણ એ તો હું અત્યારે પણ કરી જ રહ્યો છું ને?' બપોરની ઊંઘ પૂરી કરવા જતા જતા દુકાનદાર બોલ્યો.

ઋણસ્વીકાર

હું ખરા દિલથી આભાર માનું છું :

મારા પ્રકાશક – ગૌતમ પદ્મનાભન

મારા સંપાદક – અશોક એલ. રાજાણી

થિન્કવાયર્નૉટની ટીમ – સંગ્રામ સુર્વે અને શાઈસ્તા મધાની – તેમની અદભુત મુખપૃષ્ઠ ડિઝાઈન માટે.

આ પુસ્તક વાચવામાં સરળ પડે એ રીતે અંદરનો લેઆઉટ તૈયાર કરવા બદ્દલ વિપિન વિજય.

કૃષ્ણ કુમાર, સતિષ સુંદરમ અને વૅસ્ટલૅન્ડ ખાતેના અન્ય અનેક.

મારા નિકટના મિત્રો – અપૂર્વ દીવાનજી, સુનીલ દલાલ અને રાજેશ જગ્ગી – પુસ્તકની રૂપરેખા વિકસાવવામાં જેમના સલાહ-સૂચનો અત્યંત મૂલ્યવાન હતા.

મારી પત્ની અને પુત્ર – અનુશિખા અને રઘુવીર – આ તથા અન્ય પુસ્તકો લખતી વખતે મારી ગેરહાજરી સહેવા બદ્દલ.

મારો પરિવાર – મંજુ, વૈભવ અને વિધિ - જેમના વિચારોએ મને આ પુસ્તકમાંની અનેક પરિકલ્પનાઓની પ્રેરણા આપી.

હેમલ મજિઠિયા અને ઑક્ટોબઝ ખાતેની ટીમ – ટેક્નોલૉજી સપૉર્ટ બદ્દલ